

Le Métier de Berger

Le métier de berger

Comment on vous apprend à penser — et comment reprendre
votre tête

Jacques Jodens

Introduction — Le berger et le troupeau

Il y a une phrase que personne ne vous a dite à l'école.

Pas parce qu'elle est secrète. Pas parce qu'elle est interdite. Parce qu'elle est trop simple, trop directe, trop inconfortable pour figurer dans un programme scolaire approuvé par des ministères dont les responsables ont été formés à ne pas la prononcer.

La voici.

La manipulation des masses est une science.

Pas une métaphore. Pas une exagération rhétorique. Une discipline académique, avec des manuels fondateurs, des chaires universitaires, des cabinets de conseil, des budgets, des praticiens professionnels. Elle s'enseigne. Elle s'apprend. Elle se facture.

Elle a un nom officiel selon les contextes : relations publiques, communication politique, marketing de l'influence, gestion de la réputation, ingénierie du consentement. Les noms changent selon les décennies et les besoins de respectabilité. La pratique, elle, ne change pas.

Edward Bernays — le père fondateur de cette discipline — l'a écrit sans honte en 1928, dans un livre intitulé *Propaganda* : “*La manipulation consciente et intelligente des opinions et des habitudes organisées des masses est un élément important dans une société démocratique.*”

Un élément important dans une société démocratique.

Pas une menace. Un élément. Comme les institutions. Comme le vote. Comme la presse libre.

Il ajoutait : “*Ceux qui manipulent ce mécanisme invisible constituent un gouvernement invisible qui est le vrai pouvoir dirigeant de notre pays.*”

Bernays était américain. Il écrivait pour les États-Unis de 1928. Mais il décrivait un mécanisme universel, intemporel, qui n’a pas cessé de fonctionner depuis.

Ce livre est une visite guidée de ce mécanisme.

Pas pour vous effrayer. Pour vous équiper.

Une ficelle vue ne manipule plus.

Je dois vous dire quelque chose avant de commencer.

Ce livre n’est pas un livre de complotisme. Il ne prétend pas que tout est orchestré par une entité unique, omnisciente, toute-puissante, opérant depuis une cave secrète. Les caves secrètes font de bons films. Elles font de mauvaises analyses.

La réalité est à la fois plus banale et plus inquiétante.

Ce que nous allons décrire dans ces pages est documenté. Il y a des noms. Des dates. Des livres publiés, disponibles en librairie. Des discours enregistrés. Des procès-verbaux — ou leur absence délibérée. Des aveux signés par leurs auteurs.

Gustave Le Bon a publié *Psychologie des Foules* en 1895. Mussolini l’a lu. Hitler l’a lu. Staline l’a lu. Chacun d’entre eux a annoté ses propres exemplaires, dont certains existent encore dans des archives publiques.

Ce n’est pas une théorie. C’est une bibliothèque.

David Rockefeller a publié ses mémoires en 2002. Il y écrit qu’il plaide coupable d’avoir conspiré à construire un gouvernement mondial — et qu’il en est fier. Le livre est disponible sur Amazon.

Klaus Schwab a dit en vidéo, vérifiable sur YouTube : “*Nous avons pénétré les gouvernements.*” La vidéo existe.

L’Union Européenne a publié le texte du Digital Services Act. Il contient le concept de “malinformation” — une information vraie dont la diffusion peut être censurée si elle est jugée nuisible. Le texte est sur le site officiel de l’UE, gratuit, téléchargeable.

Personne n’a besoin d’inventer quoi que ce soit. Il suffit de lire ce qui existe.

C’est tout ce que ce livre fait. Il lit. Il cite. Il relie.

Et il vous donne les outils pour faire pareil.

Ce livre n’est pas non plus un livre de gauche. Ni de droite.

Pas par prudence éditoriale. Parce que gauche et droite sont eux-mêmes des outils.

Depuis plus d’un siècle, le clivage gauche/droite découpe l’électorat en deux blocs qui se combattent sur des sujets identitaires, symboliques, émotionnels — pendant que les décisions monétaires, commerciales et institutionnelles se prennent ailleurs, par les mêmes personnes, indépendamment de qui a été élu.

Un ouvrier de droite et un ouvrier de gauche partagent les mêmes intérêts économiques réels. Ils votent contre l’autre depuis des générations.

Ce n’est pas un hasard. C’est de l’ingénierie.

Oxford PPE produit des premiers ministres conservateurs et des premiers ministres travaillistes. Sciences Po produit des présidents de droite et des présidents de gauche. Le WEF réunit des dirigeants qui s’opposent dans les urnes et s’accordent dans les salles de conférence.

Le vrai clivage n'est pas gauche/droite. Il est entre ceux qui voient les ficelles et ceux qui ne les voient pas encore.

Ce livre s'adresse aux seconds.

Une précision sur ce que ce livre ne cherche pas à faire.

Il ne cherche pas à vous convaincre.

Convaincre, c'est amener quelqu'un à une conclusion. Il adopte la réponse — pas la méthode. Dès que le sujet change, il est à nouveau démuni. Il a besoin d'un autre livre, d'un autre auteur, d'une autre autorité pour penser le problème suivant.

Ce livre cherche autre chose. Il cherche à vous éduquer.

Éduquer, c'est donner les outils pour arriver seul à la conclusion — ou à une meilleure. Vous gardez la méthode. Vous n'avez plus besoin de moi pour l'appliquer. Vous pouvez même vous en servir contre ce livre, si vous y trouvez des failles.

C'est le but.

“Une ficelle vue ne manipule plus” — pas parce que vous avez cru quelqu'un qui vous l'a dit. Parce que vous l'avez vue vous-même.

Voici ce que vous trouverez dans ces pages.

La première partie remonte aux sources. Elle vous présente les hommes qui ont fondé la science de la manipulation des masses — leurs livres, leurs méthodes, leurs commanditaires, leurs résultats. Certains de ces noms vous sont peut-être connus. Vous n'avez probablement jamais lu ce qu'ils ont réellement écrit.

La deuxième partie vous montre qui apprend ce métier aujourd'hui, et où. Pas dans les caves. Dans les universités les plus prestigieuses du monde. Oxford. Sciences Po. Le Forum Économique Mondial. Les mêmes formations produisent les mêmes profils depuis des décennies — indépendamment de l'étiquette politique qu'ils arborent ensuite.

La troisième partie décrit les outils modernes : l'algorithme comme héritier de Bernays, le fact-checking institutionnel comme version modernisée du Ministère de la Vérité, la novlangue comme technique de réduction du pensable. Et derrière tout ça, les réseaux qui coordonnent — Bilderberg, Commission Trilatérale, WEF — dont les réunions sont réelles, documentées, et ignorées.

La quatrième partie est différente. Elle ne décrit pas. Elle équipe. Trois questions. Des réflexes. Une hygiène mentale quotidienne. Ce n'est pas compliqué. C'est même très simple. La difficulté n'est pas intellectuelle. Elle est dans la décision de commencer.

Une dernière chose.

Ce livre ne vous demande pas de tout croire. Il vous demande de vérifier.

Chaque affirmation est sourcée. Chaque citation est attribuée. Chaque document mentionné est accessible.

Si vous trouvez une erreur, une citation mal attribuée, un chiffre faux — c'est une victoire. Vous avez appliqué la méthode avant même d'avoir fini le livre.

C'est exactement ce que ce livre essaie de faire.

Vous rendre inutilisables par ceux dont le métier est de vous utiliser.

Ce livre est le premier d'une série de huit.

Pas huit tomes sur le même sujet — huit découpages différents du même système. La manipulation des masses. La géopolitique réelle. Le soft power culturel. La corruption du pouvoir. L'obéissance économique. La capture des résistances. Ce qu'on peut construire à la place. Et enfin la géopolitique du système monétaire mondial — le pacte qui a tout rendu possible.

Chacun peut se lire seul. Ensemble, ils forment ce qu'un programme scolaire devrait contenir — et ne contient pas.

Ce n'est pas une coïncidence. C'est la première chose que ce livre vous explique.

J.J.

Chapitre 1 — Gustave Le Bon, 1895 : la découverte du troupeau

Gustave Le Bon était médecin. Pas psychiatre — médecin. Il avait soigné des soldats pendant la guerre de 1870. Il avait observé la Commune de Paris en 1871. Il avait regardé des foules se former, s'embraser, tuer, mourir — et il s'était posé une question que personne avant lui n'avait formulée aussi clairement.

Pourquoi des individus raisonnables deviennent-ils, réunis en groupe, capables de choses qu'aucun d'entre eux n'aurait faites seul ?

Il a mis vingt ans à écrire sa réponse.

Psychologie des Foules paraît en 1895. En quelques années, il est traduit dans seize langues. Puis vingt. Puis trente. Il reste, cent trente ans plus tard, l'un des textes les plus lus sur la psychologie collective — et l'un des moins enseignés dans les cursus officiels.

Ce n'est pas un hasard. Nous y reviendrons.

La thèse de Le Bon tient en quelques lignes.

Quand les individus forment une foule, il se produit quelque chose de qualitativement différent de la simple addition de leurs individualités. La foule n'est pas la somme de ses membres. Elle est une entité nouvelle, avec ses propres lois de fonctionnement — et ces lois sont radicalement différentes de celles qui régissent la pensée individuelle.

Dans une foule, l'individu perd son sens critique. Pas parce qu'il est stupide. Pas parce qu'il est mauvais. Parce que quelque chose dans la dynamique collective court-circuite les mécanismes de réflexion que nous utilisons quand nous sommes seuls.

Le Bon identifie trois mécanismes principaux.

Le premier : l'anonymat. Dans une foule, l'individu se sent moins responsable de ses actes. La foule est un bouclier psychologique. Ce que je n'aurais jamais fait seul, je peux le faire collectivement — parce que la responsabilité se dilue dans la masse.

Le deuxième : la contagion. Dans une foule, les émotions se propagent comme des virus. Un sentiment d'indignation chez quelques-uns devient rapidement un sentiment d'indignation chez tous. Pas par raisonnement — par contagion. La foule ne pense pas. Elle ressent. Et ce qu'elle ressent se synchronise à une vitesse stupéfiante.

Le troisième : la suggestibilité. La foule est hypnotisable. Un orateur habile, une image forte, un slogan simple — suffisent à orienter une foule entière dans une direction, sans qu'aucun de ses membres ait véritablement décidé quoi que ce soit. La foule obéit à des suggestions qu'elle croit être des convictions.

Ces trois mécanismes produisent ce que Le Bon appelle "l'âme de la foule" — une psychologie collective qui régresse vers les instincts primaires. La foule est crédule. Elle est impulsive. Elle ne supporte pas le doute ou la nuance. Elle veut des certitudes, des héros, des ennemis. Elle fonctionne en noir et blanc.

Et elle est extraordinairement puissante.

Voilà ce que Le Bon avait compris — et ce qui explique pourquoi son livre a été lu avec une attention particulière par des hommes dont on ne s'attendrait pas à ce qu'ils lisent de la psychologie sociale.

Benito Mussolini a déclaré que *Psychologie des Foules* était le livre qu'il avait le plus utilisé dans sa carrière politique. Il ne s'en cachait pas.

Adolf Hitler a incorporé les théories de Le Bon dans *Mein Kampf* — les passages sur la propagande, la répétition des slogans simples, l'importance de l'émotion sur la raison dans l'adhésion des masses. Certains historiens ont soutenu que Hitler avait lu Le Bon directement. D'autres pensent qu'il l'a absorbé via des intermédiaires. Dans tous les cas, les parallèles sont trop précis pour être fortuits.

Joseph Staline. Les stratèges du Troisième Reich. Les conseillers du New Deal américain. Les architectes de la propagande soviétique. Tous ont, à des degrés divers, utilisé les principes que Le Bon avait formalisés.

Cela mérite qu'on s'y arrête.

Un médecin français publie en 1895 un livre de psychologie sociale. Trente ans plus tard, les trois régimes les plus meurtriers du XXe siècle l'ont tous intégré à leur pratique politique.

Ce n'est pas une coïncidence. C'est une démonstration.

Si des hommes qui voulaient contrôler des populations entières ont immédiatement reconnu dans ce livre un manuel d'utilisation — c'est que Le Bon avait découvert quelque chose de réel.

Quelque chose d'exploitable.

Mais voici ce qui est souvent omis dans les résumés pédagogiques de *Psychologie des Foules*.

Le Bon ne décrivait pas uniquement les foules physiques — les rassemblements dans les rues, les meetings politiques, les manifestations. Il décrivait quelque chose de plus large : tout groupe humain uni par une croyance partagée, une appartenance commune, une émotion collective.

Un parti politique. Les abonnés d'un journal. Les téléspectateurs d'une chaîne d'information. Les membres d'une communauté religieuse. Les utilisateurs d'un réseau social.

Une foule n'a pas besoin d'être physiquement rassemblée. Elle a besoin d'un sentiment d'appartenance et d'un flux émotionnel partagé.

Le Bon écrivait à l'ère des journaux de masse. Il ne pouvait pas imaginer la radio, la télévision, internet, les algorithmes. Mais les mécanismes qu'il décrivait s'appliquent à chacun de ces médias avec une précision troublante.

Le fil d'actualité Facebook n'est pas fondamentalement différent d'un meeting politique de 1900. Il exploite les mêmes mécanismes : la contagion émotionnelle, la suggestibilité, l'anonymat relatif, la dissolution du sens critique. Il les exploite plus efficacement, parce qu'il est personnalisé, continu, disponible vingt-quatre heures sur vingt-quatre — et parce qu'il est conçu par des ingénieurs qui connaissent parfaitement ces mécanismes.

Le Bon a découvert le moteur. Le XXe siècle a construit les véhicules. Le XXIe a mis un turbo.

Revenons à une question que j'ai posée plus tôt et à laquelle je n'ai pas encore répondu.

Pourquoi *Psychologie des Foules* n'est-il pas au programme des lycées ?

Il est accessible. Il est court — moins de deux cents pages dans la version originale. Il est écrit en français courant, sans jargon technique excessif. Il est historiquement fondamental. Il est, objectivement, l'un des textes les plus influents de la psychologie sociale du XXe siècle.

Et il n'est pas enseigné.

La réponse n'est pas difficile à trouver si on pose la question correctement.

Pas : pourquoi ne l'enseigne-t-on pas ?

Mais : à qui bénéficie le fait de ne pas l'enseigner ?

Un citoyen qui comprend les mécanismes de la foule est immunisé contre une partie des techniques de manipulation. Il reconnaît la contagion émotionnelle quand il la vit. Il identifie la suggestibilité quand on essaie de l'exploiter. Il maintient son sens critique là où la foule l'aurait aboli.

Un tel citoyen est plus difficile à conduire.

Les bergers préfèrent les moutons qui ne connaissent pas la clôture.

Il y a une dernière chose à dire sur *Le Bon* avant de passer à la suite.

Il n'était pas cynique. C'est important.

Il ne décrivait pas les foules avec mépris. Il les décrivait avec la précision d'un médecin observant un phénomène clinique. Son constat était désenchanté — la foule régresse, la foule est manipulable, la foule est dangereuse — mais il l'accompagnait d'une conviction : comprendre ce phénomène était la première étape pour s'en protéger.

Il a passé sa vie à écrire pour le grand public, dans une langue accessible, sur des sujets que les académiciens de son époque considéraient comme indignes de la science sérieuse.

Il aurait pu écrire pour des cercles fermés. Il a choisi d'écrire pour tout le monde.

C'est une décision que je comprends.

Ce livre fait pareil.

*Le chapitre suivant vous présente l'homme qui a transformé les observations de *Le Bon* en techniques opérationnelles — et qui les a vendues aux gouvernements, aux entreprises, et aux partis politiques. Il s'appelait Edward Bernays. Il était le neveu de Sigmund Freud. Et il appelait son travail, sans ironie aucune, "ingénierie du consentement".*

Chapitre 2 — Edward Bernays, 1928 : l'ingénieur du consentement

Edward Bernays avait un avantage sur tous ses contemporains.

Il était le neveu de Sigmund Freud.

Pas un lecteur de Freud. Pas un admirateur. Le neveu. Il avait accès direct aux théories de l'inconscient, aux mécanismes du désir, aux ressorts profonds qui gouvernent le comportement humain — avant que ces théories soient popularisées, avant qu'elles soient diluées dans des manuels de développement personnel, avant qu'elles deviennent des lieux communs.

Et il a décidé de les vendre.

Pas au sens péjoratif. Au sens littéral. Il a créé un cabinet de conseil. Il a facturé ses services à des entreprises, à des gouvernements, à des partis politiques. Il a appliqué la psychologie des profondeurs à la gestion des comportements collectifs — et il a appelé ça des “relations publiques”.

Les relations publiques. Une expression tellement douce qu'elle ne fait plus peur à personne.

C'était calculé.

Bernays avait commencé sa carrière pendant la Première Guerre mondiale, au sein du Comité Creel — la machine de propagande officielle du gouvernement américain chargée de convaincre une population pacifiste d'entrer en guerre.

Le Comité Creel a utilisé des affiches, des discours, des films, des journaux. Il a inventé le “four-minute man” — des milliers de volontaires formés pour prendre la parole pendant les quatre minutes d'entracte au

cinéma et marteler les mêmes messages patriotiques. Il a fabriqué des récits d'atrocités allemandes — certains vrais, certains inventés — pour alimenter l'indignation populaire.

Ça a fonctionné.

Les États-Unis sont entrés en guerre. La population, qui ne voulait pas se battre pour une querelle européenne, a été convaincue que c'était son devoir, sa mission, sa guerre.

Bernays en a tiré une leçon qui allait gouverner toute sa vie professionnelle.

Si on peut vendre une guerre à un peuple qui n'en veut pas, on peut vendre n'importe quoi à n'importe qui.

La question n'est pas ce qu'on vend. La question est comment on le vend.

En 1928, il publie *Propaganda*.

Le titre est d'une honnêteté désarmante. En 1928, le mot "propagande" n'a pas encore acquis la connotation totalitaire qu'il aura après 1933. Bernays l'utilise dans son sens technique : la diffusion organisée d'informations pour influencer l'opinion.

Le livre commence ainsi :

"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 constituent un gouvernement invisible qui est le vrai pouvoir dirigeant de notre pays."

Relisez ça lentement.

Un gouvernement invisible. Le vrai pouvoir dirigeant.

Ce n'est pas une critique. Ce n'est pas une mise en garde. C'est une description de fonctionnement. Bernays décrit la démocratie réelle — pas telle qu'elle se présente dans les manuels civiques, mais telle qu'elle fonctionne dans la pratique.

Et il ajoute, deux paragraphes plus loin, que ce gouvernement invisible est non seulement inévitable, mais nécessaire. Sans lui, dit-il, la société tomberait dans le chaos. Les masses ne peuvent pas gouverner par elles-mêmes — elles ont besoin d'être guidées par des élites éclairées qui savent ce qui est bon pour elles.

Voilà la vision du monde de celui qui a fondé les relations publiques modernes.

Elle n'a pas changé. Elle s'est juste habillée différemment.

Bernays ne théorisait pas dans le vide. Il pratiquait.

Son cas le plus célèbre : les cigarettes.

En 1929, les femmes américaines ne fumaient pas — ou très peu. Fumer en public était considéré comme indécent pour une femme. Les fabricants de cigarettes voyaient un marché de cinquante pour cent de la population qui leur échappait.

Ils ont engagé Bernays.

Bernays a consulté un psychanalyste — un collaborateur de son oncle Freud. La cigarette, lui a-t-on expliqué, est symboliquement un attribut de puissance masculine. Si on voulait que les femmes fument, il fallait transformer la cigarette en symbole d'émancipation féminine. En acte de défi contre la domination masculine.

Bernays a contacté des femmes influentes à New York. Il leur a demandé de participer à la parade de Pâques 1929 en fumant ostensiblement des cigarettes — qu'il appelait, dans ses briefings, "des torches de la liberté". Il a prévenu les photographes de presse. Il a fait paraître dans les journaux

des citations de “sources féministes” — en réalité des femmes qu’il avait briefées — présentant l’acte de fumer comme un symbole de l’égalité des sexes.

La couverture presse a été massive. L’image : des femmes élégantes, cigarette à la main, défilant fièrement dans les rues de New York.

Les ventes de cigarettes aux femmes ont explosé.

Bernays n’avait pas menti. Il avait fabriqué une réalité. Il avait créé un événement, l’avait fait photographier, l’avait fait interpréter — et l’interprétation s’était répandue comme une vérité.

Ce n’était pas de la publicité. C’était de la manipulation du contexte symbolique.

La différence est fondamentale.

Deuxième cas : la viande au petit-déjeuner.

En 1920, les Américains ne mangeaient pas de bacon le matin. Le petit-déjeuner américain était léger — café, toast, jus de fruit. Beachwagon (une association de producteurs de porc) voulait changer ça.

Bernays a interrogé des médecins. Non pas pour savoir si le bacon était sain — mais pour savoir combien d’entre eux diraient qu’un petit-déjeuner copieux valait mieux qu’un petit-déjeuner léger.

Il en a trouvé cinq mille. Il les a fait signer une déclaration affirmant que “les Américains avaient besoin d’un petit-déjeuner plus consistant”.

Cette déclaration a été distribuée aux médias comme une étude médicale indépendante.

Les journaux ont titré : “Des médecins recommandent un petit-déjeuner plus copieux.”

Les ventes de bacon ont doublé.

Bernays venait d’inventer le “tiers de confiance” — la technique qui consiste à faire dire par une autorité reconnue (médecin, scientifique, expert) ce qu’une entreprise ou un gouvernement veut faire croire. Pas au nom de l’entreprise. Au nom de la science. Au nom de l’expertise.

Cette technique est partout. Elle est dans chaque conférence de presse gouvernementale où un “expert indépendant” confirme la position officielle. Elle est dans chaque étude “scientifique” financée par une industrie qui valide les produits de cette industrie. Elle est dans le fact-checking institutionnel que nous examinerons plus loin.

Bernays l’a inventée en vendant du bacon.

Troisième cas : le Guatemala, 1954.

La United Fruit Company — une multinationale américaine — possédait d’immenses plantations au Guatemala. Le gouvernement guatémaltèque élu démocratiquement, dirigé par Jacobo Árbenz, avait décidé de réformer agraire : exproprier les terres non cultivées de United Fruit et les redistribuer aux paysans.

United Fruit a engagé Bernays.

Bernays a organisé des voyages de presse au Guatemala pour des journalistes américains influents. Il leur a fourni des briefings, des documents, des “sources” locales — toutes soigneusement sélectionnées. Le message à diffuser : le gouvernement Árbenz était communiste, financé par Moscou, une menace pour la liberté dans l’hémisphère occidental.

La presse américaine a relayé. L’opinion publique américaine s’est construite contre Árbenz. Le Congrès américain a soutenu une intervention.

En 1954, la CIA a organisé un coup d’État. Árbenz a été renversé. La United Fruit a récupéré ses terres.

Bernays n'a pas envoyé de soldats. Il a fabriqué le contexte qui a rendu l'intervention politiquement acceptable.

C'est ça, le vrai pouvoir des relations publiques.

Pas convaincre les gens. Construire la réalité dans laquelle ils prennent leurs décisions.

Il y a une phrase dans *Propaganda* que j'ai mise de côté jusqu'ici.

Bernays écrit : “*Si nous comprenons les mécanismes et les motivations de la pensée de groupe, n'est-il pas possible de contrôler et de régimenter les masses selon notre volonté, sans qu'elles le sachent ?*”

La réponse qu'il donne est oui.

Et il passe le reste du livre à expliquer comment.

Ce livre a été publié en librairie. Vendu dans les bibliothèques. Traduit. Réimprimé. Il est disponible aujourd'hui même, en quelques clics, dans une version numérique à quelques euros.

Personne n'a jugé utile de le mettre au programme scolaire.

Nous avons établi au chapitre précédent pourquoi.

Bernays a vécu jusqu'à cent trois ans. Il est mort en 1995. Jusqu'à la fin, il recevait des journalistes, donnait des interviews, expliquait ses méthodes avec la sérénité de quelqu'un qui n'a jamais eu à se justifier.

À un journaliste qui lui demandait, vers la fin de sa vie, si la propagande pouvait être dangereuse dans de mauvaises mains, il a répondu : “*Bien sûr. C'est pour ça qu'il vaut mieux que les bonnes personnes sachent comment ça fonctionne.*”

Il pensait faire partie des bonnes personnes.

Peut-être. Peut-être pas. Ce n'est pas la question intéressante.

La question intéressante est la suivante.

Si les bonnes personnes méritent de savoir comment ça fonctionne — pourquoi s'assurer que les autres ne le sachent pas ?

Le chapitre suivant vous présente Walter Lippmann — contemporain de Bernays, journaliste, théoricien politique, inventeur du concept de “fabrication du consentement”. Là où Bernays vendait des techniques, Lippmann construisait une justification philosophique. Ensemble, ils ont posé les fondations intellectuelles du journalisme moderne — et de sa relation au pouvoir.

Chapitre 3 — Walter Lippmann, 1922 : fabriquer le consentement

Walter Lippmann et Edward Bernays se connaissaient.

Ils avaient travaillé ensemble au Comité Creel pendant la guerre. Ils partageaient la même conviction fondamentale : les masses ne peuvent pas gouverner par elles-mêmes. Elles ont besoin d'être guidées.

Mais là s'arrêtait la ressemblance.

Bernays était un praticien. Il vendait des techniques. Il prenait des clients, il fixait des objectifs, il livrait des résultats. Sa question était : comment faire ?

Lippmann était un philosophe. Il construisait une justification. Sa question était : pourquoi est-ce nécessaire ?

Et sa réponse à cette question a changé la manière dont les démocraties occidentales pensent le journalisme, l'information et la relation entre le citoyen et le pouvoir — pour un siècle entier.

En 1922, Lippmann publie *Public Opinion — L'Opinion publique*.

Le livre commence par une image.

Imaginez, écrit-il, une île isolée au début de la Première Guerre mondiale. Les habitants — Anglais, Français et Allemands — vivent ensemble pacifiquement. Ils n'ont pas de radio. Le bateau qui leur apporte les nouvelles n'arrive que toutes les six semaines.

En août 1914, la guerre éclate. Mais sur l'île, personne ne le sait encore. Pendant six semaines, les Anglais et les Français continuent de boire le thé avec leurs voisins allemands. Ils ne savent pas qu'ils sont ennemis.

Puis le bateau arrive.

En une heure, les alliés d’hier sont devenus des ennemis. Pas parce que la réalité avait changé — les mêmes personnes, sur la même île, avec les mêmes relations. Parce que la *représentation* de la réalité avait changé.

C’est la thèse centrale de Lippmann.

Nous ne réagissons pas à la réalité. Nous réagissons aux *images* de la réalité que nous avons dans nos têtes. Il appelle ça le “pseudo-environnement” — la construction mentale du monde qui gouverne nos décisions, et qui n’est jamais identique au monde réel.

Ces images, nous ne les construisons pas nous-mêmes. Nous les recevons. De la presse. Des institutions. Des experts. Des gouvernements.

Et si ces images sont fausses, mal construites, délibérément orientées — nos décisions seront fausses, mal fondées, délibérément orientées aussi.

Lippmann tire de cette observation une conclusion qui va sembler choquante au premier abord — et qui l’est, effectivement.

Le citoyen ordinaire, dit-il, est incapable de comprendre la complexité du monde moderne.

Il ne dit pas que le citoyen est stupide. Il dit que le monde est trop vaste, trop technique, trop interconnecté pour qu’un individu ordinaire, occupé à travailler, à élever ses enfants, à vivre sa vie, puisse en saisir toutes les dimensions.

Comment un paysan de l’Iowa peut-il avoir une opinion éclairée sur la politique monétaire de la Réserve Fédérale ? Comment un ouvrier de Lyon peut-il comprendre les subtilités de la négociation commerciale entre l’UE et la Chine ? Comment un retraité de Bruxelles peut-il évaluer la pertinence d’une opération militaire au Sahel ?

Il ne peut pas. Pas vraiment. Pas avec la profondeur nécessaire.

Alors que fait-il ?

Il se fie à des représentations simplifiées — des stéréotypes, dit Lippmann. Des images mentales préfabriquées qui lui permettent de naviguer dans une réalité trop complexe pour être saisie directement.

Et qui fabrique ces représentations ?

La presse. Les experts. Les institutions.

C'est là que Lippmann introduit le concept qui va faire sa réputation — et qui va être retourné contre lui par Chomsky cinquante ans plus tard.

Si les citoyens ne peuvent pas gouverner directement — parce qu'ils ne comprennent pas suffisamment le monde pour prendre des décisions éclairées — alors la démocratie a besoin d'un intermédiaire.

Cet intermédiaire, Lippmann l'appelle la "classe spécialisée". Des experts. Des analystes. Des journalistes formés. Des conseillers. Des bureaucrates compétents.

Ces spécialistes comprennent le monde réel. Ils traduisent sa complexité en représentations accessibles. Ils aident le citoyen à former des opinions sur des sujets qu'il ne peut pas saisir directement.

Le journaliste, dans cette vision, n'est pas simplement quelqu'un qui rapporte les faits. Il est un médiateur entre la réalité complexe et le citoyen ordinaire. Il sélectionne, il hiérarchise, il explique, il interprète.

Et dans cette sélection, cette hiérarchisation, cette interprétation — se glisse inévitablement une orientation.

Lippmann le sait. Il le reconnaît. Et il dit que c'est acceptable — à condition que les spécialistes soient compétents, honnêtes, indépendants.

Trois conditions. Toutes trois fragiles. Toutes trois systématiquement compromises.

Noam Chomsky a lu Lippmann attentivement.

En 1988, avec Edward Herman, il publie *Manufacturing Consent — La Fabrication du Consentement*. Le titre est directement emprunté à Lippmann, qui avait utilisé l'expression pour décrire le processus par lequel les élites spécialisées forment l'opinion publique.

Mais là où Lippmann voyait un mécanisme nécessaire et potentiellement bénéfique, Chomsky y voit un système de contrôle.

La différence n'est pas dans la description du mécanisme. Elle est dans la question de savoir à qui il profite.

Lippmann supposait que les spécialistes serviraient l'intérêt général. Chomsky démontre — avec des études de cas précises, des données comparatives, des analyses statistiques de la couverture médiatique — qu'ils servent les intérêts des puissances qui les financent.

Il identifie cinq filtres qui déterminent ce qu'un grand média peut ou ne peut pas dire.

Le premier filtre : la propriété. Les grands médias appartiennent à de grandes entreprises. Ces entreprises ont des intérêts. Ces intérêts influencent — pas par censure directe, mais par culture organisationnelle — ce qui est dit et ce qui ne l'est pas.

Le deuxième filtre : la publicité. La majorité des revenus des médias viennent de la publicité. Les annonceurs sont des grandes entreprises. Un média qui publie des enquêtes gênantes pour ses annonceurs risque de perdre leurs budgets. Ce risque est intégré, inconsciemment, dans les décisions éditoriales.

Le troisième filtre : les sources. Les journalistes ont besoin de sources régulières, accessibles, crédibles. Les gouvernements et les grandes entreprises ont des services de communication entiers dédiés à leur en fournir. Ils deviennent les sources dominantes. Et les sources dominantes orientent le récit dominant.

Le quatrième filtre : le flak. La capacité d'un groupe de pouvoir à exercer des représailles contre un média qui le dérange. Une plainte. Une campagne de presse. Un retrait de publicité. Une pression sur les actionnaires. Le flak n'interdit pas — il décourage.

Le cinquième filtre : l'idéologie dominante. En 1988, Chomsky parlait de l'anticommunisme comme de la religion civile américaine — le cadre dans lequel tout devait s'inscrire pour être crédible. Aujourd'hui, on pourrait parler d'autres cadres : le consensus climatique, les valeurs libérales, la légitimité des institutions supranationales.

Aucun de ces filtres n'impose une censure directe. Ensemble, ils créent une autocensure diffuse — le journaliste qui sait, sans qu'on le lui dise, ce qu'il peut écrire et ce qu'il ne peut pas écrire. Et qui croit sincèrement être libre.

C'est le génie du système.

Revenons à Lippmann. Parce qu'il y a dans son œuvre quelque chose que Chomsky, dans sa critique, n'a pas démenti.

Le diagnostic est juste.

Le citoyen ordinaire reçoit effectivement une image simplifiée d'un monde qu'il ne peut pas saisir directement. Cette image est effectivement construite par des intermédiaires. Ces intermédiaires ont effectivement des biais.

La question que Lippmann ne pose pas — et que ce livre pose — est celle-ci.

Et si on enseignait au citoyen ordinaire à regarder derrière l'image ?

Pas à devenir expert en politique monétaire. Pas à comprendre les subtilités de chaque négociation internationale. Mais à poser trois questions simples sur chaque information qu'il reçoit.

Qui dit ça ? Qui finance celui qui dit ça ? Qu'est-ce qu'on ne dit pas ?

Ces trois questions ne requièrent pas de diplôme. Elles ne requièrent pas d'expertise. Elles requièrent une habitude.

Une habitude que le système n'a aucun intérêt à vous faire prendre.

Lippmann est mort en 1974. Il avait été deux fois récompensé du Prix Pulitzer. Il avait conseillé des présidents. Il avait influencé des générations de journalistes.

À la fin de sa vie, il avait exprimé des doutes sur l'état de la presse américaine. Elle ne remplissait plus le rôle qu'il lui avait assigné. Elle ne servait plus de médiatrice honnête entre la réalité complexe et le citoyen ordinaire.

Il n'avait pas prévu — ou il avait refusé de voir — que le mécanisme qu'il avait décrit et légitimé pouvait être capturé aussi complètement par les intérêts qu'il était censé contrôler.

Bernays, lui, n'avait aucun doute.

Il avait dit qu'il suffisait que les bonnes personnes sachent comment ça fonctionnait.

La question reste entière : qui décide qui sont les bonnes personnes ?

Pas vous. Pas encore.

Le chapitre suivant ferme le premier cercle. Chomsky et Herman publient "Manufacturing Consent" en 1988 — la démonstration empirique de ce que Le Bon, Bernays et Lippmann avaient théorisé. Ils ne se contentent pas de décrire le système. Ils le mesurent. Ils le prouvent, chiffres à l'appui. Et ils nomment ce que leurs prédécesseurs avaient laissé implicite : ce n'est pas un dysfonctionnement. C'est le fonctionnement normal.

Chapitre 4 — Chomsky & Herman, 1988 : la preuve par les chiffres

Noam Chomsky n'est pas un journaliste.

C'est important à préciser, parce que son livre le plus célèbre porte sur le journalisme — et parce que les journalistes, précisément, ont tout fait pour le discréditer en rappelant qu'il n'était pas des leurs.

Chomsky est linguiste. Professeur au MIT depuis 1955. Spécialiste des structures du langage, de la grammaire générative, de la cognition humaine. L'un des intellectuels les plus cités du XXe siècle dans les publications académiques — toutes disciplines confondues.

Ce n'est pas quelqu'un qui a des opinions sur les médias.

C'est quelqu'un qui a étudié les médias avec les outils de la recherche scientifique. Et qui a publié les résultats.

Manufacturing Consent — The Political Economy of the Mass Media, co-écrit avec Edward Herman, paraît en 1988. Il a fallu dix ans pour l'écrire. Dix ans de collecte de données, d'analyse comparative, d'études de cas documentées à la virgule près.

Ce n'est pas un pamphlet. C'est une démonstration.

La thèse, formulée simplement, est celle-ci.

Dans les démocraties occidentales, les grands médias ne sont pas contrôlés par la censure directe — comme dans les régimes autoritaires. Ils sont contrôlés par des mécanismes structurels qui produisent le même résultat : un espace médiatique aligné sur les intérêts des puissances dominantes, sans que personne n'ait besoin de donner d'ordre.

Chomsky et Herman appellent ça le “modèle de propagande”.

Le mot “propagande” fait sourciller quand il s’applique aux démocraties. C’est son pouvoir. Parce qu’on accepte que la propagande existe dans les régimes autoritaires — et qu’on refuse d’envisager qu’elle puisse opérer dans les nôtres.

C’est précisément ce refus que Chomsky attaque.

Nous avons vu au chapitre précédent les cinq filtres qu’il identifie. Reprenons-les ici — mais avec les chiffres que Chomsky fournit dans le livre, et que peu de résumés reproduisent.

Premier filtre : la propriété.

En 1983, cinquante entreprises contrôlaient la majorité des médias américains — presse, radio, télévision, cinéma, édition. En 1992, ce chiffre était tombé à vingt-deux. En 2011 : six.

Six entreprises. Pour la quasi-totalité de ce que cent millions d’Américains lisent, regardent, écoutent.

En France, en 2024 : neuf milliardaires possèdent 90% des médias nationaux. Le chiffre a été cité dans un rapport de l’ONG Reporters sans frontières — pas d’une publication conspirationniste.

Ce ne sont pas des entreprises de presse. Ce sont des conglomérats industriels dont la presse est un département parmi d’autres. Arnault possède des groupes de luxe, des journaux, des chaînes de télévision. Bolloré possède des ports africains, des chaînes de logistique, des médias. Drahi possède des infrastructures télécoms, des câbles sous-marins, des journaux.

La question n’est pas : ces propriétaires donnent-ils des ordres aux rédactions ?

La question est : une rédaction dont le propriétaire a des intérêts dans dix autres secteurs peut-elle enquêter librement sur ces dix autres secteurs ?

Deuxième filtre : la publicité.

Dans les années 1980, Chomsky et Herman documentent ce qui était déjà vrai depuis des décennies : la viabilité économique d'un journal dépend moins de ses ventes que de ses revenus publicitaires.

Un journal grand public qui vend 500 000 exemplaires mais n'a pas d'annonceurs n'est pas viable. Un journal qui vend 50 000 exemplaires à une audience aisée, attractive pour les annonceurs, l'est.

Ce mécanisme oriente structurellement les contenus vers les sujets qui plaisent aux annonceurs — ou du moins qui ne les fâchent pas. Pas besoin d'instruction. La sélection naturelle économique fait le tri.

Chomsky cite le cas de plusieurs journaux et radios américains qui avaient perdu des contrats publicitaires après avoir publié des enquêtes gênant leurs annonceurs. L'information avait circulé dans les rédactions. L'autocensure avait suivi.

Troisième filtre : les sources.

Chomsky et Herman ont compté.

Ils ont analysé des milliers d'articles dans les grands journaux américains — New York Times, Washington Post — sur des sujets de politique étrangère. Ils ont identifié les sources citées : qui parle, qui est cité, qui est "l'expert" dont l'opinion est relayée.

Le résultat est saisissant.

La très grande majorité des sources sont officielles : gouvernements, ministères, agences gouvernementales, think tanks financés par des intérêts proches du gouvernement ou des grandes entreprises. Les voix dissidentes, les chercheurs indépendants, les témoins directs issus des populations concernées sont marginaux — quantitativement parlant.

Ce n'est pas de la mauvaise volonté. C'est de l'efficacité.

Un journaliste qui a besoin d'un "expert" pour commenter une décision de la Fed appelle l'économiste du think tank qui répond en vingt minutes, qui parle bien, qui a un titre impressionnant, et dont les citations ne nécessitent pas de vérification approfondie. L'économiste universitaire qui pourrait offrir une perspective critique est plus difficile à joindre, moins à l'aise à l'oral, et son opinion risque de nécessiter un travail de contextualisation supplémentaire.

La paresse n'est pas une critique morale. C'est une contrainte structurelle.

Résultat : le récit dominant est construit par les sources dominantes.

Quatrième filtre : le flak.

Chomsky et Herman documentent des dizaines de cas où des médias ont été attaqués — plaintes en diffamation, campagnes de presse coordonnées, retraits de publicité, pressions sur les actionnaires — après avoir publié des contenus gênants pour des groupes de pression organisés.

Ils documentent aussi la réponse des rédactions à ces attaques : prudence accrue, révision des procédures de fact-checking, parfois dépublication ou correction.

Le flak n'interdit pas. Il calibre. Il apprend aux rédactions où sont les frontières — pas par décret, mais par expérience douloureuse.

Cinquième filtre : l'ennemi.

En 1988, Chomsky parlait de l'anticommunisme comme du cinquième filtre — la grille idéologique dans laquelle toute information devait s'inscrire pour être crédible.

Tout ce qui pouvait être associé, même vaguement, au communisme était disqualifié a priori. Tout ce qui s'y opposait bénéficiait d'une présomption de légitimité.

Ce filtre a changé de forme depuis 1991. L'ennemi n'est plus le communisme. Il est nommé différemment selon les décennies et les contextes : le terrorisme islamiste, la désinformation russe, le populisme, le complottisme.

Le mécanisme, lui, est identique.

Toute information qui s'inscrit dans le cadre de l'ennemi du moment est traitée avec scepticisme. Toute information qui le combat bénéficie d'une présomption de vérité. Non pas parce que les journalistes sont corrompus — mais parce qu'ils ont intégré ce cadre comme une évidence.

Sixième filtre : les subsides d'État.

Chomsky et Herman n'ont pas formalisé ce sixième filtre — ils écrivaient en 1988, dans un contexte américain où le financement public de la presse est marginal. En Europe, et particulièrement en France, il mérite d'être ajouté.

En France, l'État verse chaque année entre 300 et 400 millions d'euros d'aides directes et indirectes à la presse — aides postales, aides fiscales, aides à la modernisation, fonds stratégiques. Ce chiffre est public. Il figure dans les rapports annuels de la Direction Générale des Médias et des Industries Culturelles.

L'Agence France-Presse — AFP — est financée à environ 40% par des abonnements de l'État français. Ce sont les abonnements de l'AFP que les rédactions du monde entier citent comme source. L'AFP est structurellement dépendante du budget de l'État.

Le mécanisme est identique aux deux premiers filtres, avec une particularité aggravante : ici, le financeur est directement celui que les médias sont censés surveiller.

Un journal qui reçoit des aides d'État peut-il enquêter librement sur l'État ? Techniquement, oui. Structurellement, la question mérite d'être posée.

Pas besoin d'instruction explicite. Il suffit que les journalistes sachent — et ils savent — que les aides sont renouvelées chaque année par décision administrative. Et que les décisions administratives ont des ministres derrière elles.

Ce filtre n'est pas dans Chomsky. Il est dans les comptes de résultats.

La démonstration empirique de Chomsky et Herman repose sur une comparaison.

Ils choisissent deux types d'événements similaires — par exemple, des élections dans des pays différents, ou des massacres dans des pays différents — et ils mesurent la couverture médiatique accordée à chacun.

Leur hypothèse : si les médias sont indépendants et professionnels, la couverture devrait être proportionnelle à l'importance objective de l'événement. Un massacre de dix mille personnes devrait recevoir une couverture similaire, qu'il ait lieu dans un pays ami ou dans un pays ennemi.

Le résultat dément systématiquement cette hypothèse.

Un exemple parmi des dizaines.

Entre 1975 et 1979, la junte militaire au Guatemala — soutenue par les États-Unis — a massacré des dizaines de milliers de civils indigènes dans le cadre d'une guerre contre-insurrectionnelle. Au même moment, la dictature du Cambodge sous les Khmers Rouges — régime communiste, ennemi américain — commettait un génocide.

Les deux événements étaient d'une horreur comparable. L'un dans un pays allié, l'autre dans un pays ennemi.

Chomsky et Herman ont compté les articles publiés par les grands journaux américains sur chacun des deux événements. La couverture du génocide cambodgien était plusieurs fois supérieure à celle des massacres guatémaltèques.

Ce n'était pas parce que les journalistes aimaient les massacres guatémaltèques. C'était parce que les massacres cambodgiens servaient le récit dominant — l'horreur communiste — et que les massacres guatémaltèques le dérangeaient.

Ils ont reproduit cette comparaison sur des dizaines de cas. Le résultat est chaque fois le même.

La réaction de la presse américaine à *Manufacturing Consent* a été révélatrice.

Le livre a été presque ignoré par les grands médias. Quand il a été mentionné, c'était souvent pour disqualifier son auteur — “Chomsky est un militant”, “il déteste l'Amérique”, “ses méthodes sont biaisées”.

Pas une réfutation des chiffres. Une attaque sur la personne.

Ce qui est, ironiquement, une illustration parfaite du quatrième filtre.

Le flak contre Chomsky lui-même est devenu une démonstration de la thèse qu'il défendait.

Il y a quelque chose de particulièrement inconfortable dans *Manufacturing Consent* que les résumés omettent généralement.

Chomsky ne blâme pas les journalistes.

Il dit explicitement que la plupart des journalistes sont sincères, professionnels, convaincus de leur indépendance. Le système ne fonctionne pas parce que les journalistes sont corrompus. Il fonctionne parce que les journalistes ont été sélectionnés, formés, socialisés dans un environnement qui a intégré les filtres avant même qu'ils arrivent.

La journaliste qui écrit pour Le Monde n'a pas reçu d'instruction de Bernard Arnault. Elle a été recrutée parmi des candidats qui avaient le profil, la formation, le réseau. Elle a appris, pendant ses années de formation, ce qu'était un sujet "sérieux" et ce qui était "complotisme". Elle a intégré les normes professionnelles de sa rédaction.

Et dans ce cadre, elle croit sincèrement être libre.

C'est le génie du modèle. Une censure qui s'exerce sans censeur. Une orthodoxie sans inquisition. Un conformisme sans ordre.

Nous avons maintenant le tableau complet de la première partie.

Le Bon a découvert que la foule pense différemment de l'individu — et que cette différence est exploitable.

Bernays a construit les techniques d'exploitation — et les a vendues aux gouvernements et aux entreprises.

Lippmann a fourni la justification philosophique — les masses ne peuvent pas se gouverner seules, les spécialistes sont nécessaires.

Chomsky a démontré empiriquement que les "spécialistes" de Lippmann ne servaient pas l'intérêt général — mais les intérêts des puissances qui les financent.

Quatre hommes. Cent ans d'histoire. Un mécanisme de plus en plus précis, de plus en plus efficace, de plus en plus invisible.

Et maintenant : qui l'apprend ? Où ? Comment ?

C'est ce que la deuxième partie de ce livre va vous montrer.

Le chapitre suivant vous emmène à Oxford. Dans une salle de cours où, depuis cent ans, se forment ceux qui vont — indépendamment de leur étiquette politique — appliquer ce mécanisme à l'échelle des nations. Un diplôme. Trois disciplines. Des milliers de diplômés. Et une question simple : si Blair et Thatcher ont tous les deux étudié au même endroit, qu'est-ce que ça dit sur ce qu'on y apprend vraiment ?

Chapitre 5 — Oxford PPE : l'usine à bergers

Il existe à Oxford un diplôme qui a produit plus de premiers ministres britanniques, plus de présidents américains, plus de chefs d'État et de gouvernement dans le monde que n'importe quel autre cursus universitaire sur la planète.

Il s'appelle PPE.

Philosophy, Politics, Economics. Philosophie, politique, économie.

Trois ans. Des cours magistraux, des séminaires, des travaux dirigés. Des dissertations. Des examens. Un diplôme de Bachelor délivré par l'une des universités les plus anciennes du monde, fondée au XIIe siècle, dont la bibliothèque principale contient plus de treize millions de volumes.

Impressionnant, sur le papier.

Regardons maintenant la liste des diplômés.

Côté britannique : Harold Wilson, Edward Heath, Tony Crosland, Roy Jenkins, William Hague, David Cameron. Et Rupert Murdoch — pas politicien, mais propriétaire de médias, ce qui dans notre contexte est équivalent.

Côté américain : Bill Clinton, Rhodes Scholar à Oxford en 1968-1970. Pas strictement un diplômé PPE, mais formé dans le même environnement, les mêmes réseaux, la même culture intellectuelle.

Côté international : des dizaines de ministres, de hauts fonctionnaires, de dirigeants d'organisations supranationales issus de l'ancien empire britannique et au-delà.

Et — fait que les résumés oublient souvent — Tony Blair. Margaret Thatcher. Les deux.

Le leader de la droite conservatrice la plus dure du XXe siècle britannique. Et le leader du Labour qui a suivi, représentant la gauche progressiste, réformateur social, promoteur de la “Troisième Voie”.

Même université. Même culture. Mêmes réseaux.

Étiquettes politiques opposées.

Voici la question que ce chapitre pose.

Si deux personnes ont reçu la même formation, fréquenté les mêmes professeurs, habité les mêmes couloirs, participé aux mêmes débats du même club universitaire — et qu’elles se retrouvent ensuite à diriger des partis politiques présentés comme opposés — que nous dit cela sur ce qu’on apprend réellement dans ces couloirs ?

Deux réponses possibles.

La première : le PPE offre une formation si complète et si équilibrée que des gens de convictions radicalement différentes peuvent tous en bénéficier. Le diplôme est neutre. Ce sont les convictions préexistantes des individus qui divergent.

La deuxième : ce qu’on apprend au PPE n’est pas ce qui est écrit dans le programme. Ce qu’on apprend, c’est comment gouverner. Comment parler. Comment se tenir dans un débat. Comment construire des coalitions. Comment séduire une salle. Comment formuler une politique publique pour qu’elle soit audible. Comment naviguer dans les institutions.

Dans cette deuxième lecture, le PPE n’est pas une formation intellectuelle. C’est une formation à l’exercice du pouvoir. Et l’exercice du pouvoir est, par nature, indépendant de l’étiquette politique.

Un berger de gauche et un berger de droite gardent des troupeaux différents avec des discours différents. La technique de garde, elle, est la même.

L'Union pour les Débats d'Oxford — l'Oxford Union — est le pendant pratique du PPE.

Fondée en 1823, c'est la plus ancienne société de débat du monde anglophone. Ses membres débattent de motions politiques, sociales, philosophiques. Ils apprennent à argumenter pour ou contre n'importe quelle position — non pas selon leurs convictions, mais selon les règles du débat rhétorique.

Ce détail est capital.

Un étudiant de l'Oxford Union peut défendre la nationalisation des industries dans un débat, et les privatisations dans le suivant. Ce n'est pas de la malhonnêteté. C'est l'entraînement. On lui apprend à construire un argument convaincant indépendamment de sa vérité intrinsèque.

Ce qu'on appelle, dans le monde professionnel : communication politique.

Ce qu'on appelait, avant que le mot soit devenu infréquentable : propagande.

Permettez-moi d'introduire ici un concept que Bernays utilisait sans le nommer aussi précisément.

La distinction entre convaincre et persuader.

Convaincre, c'est amener quelqu'un à changer d'avis par la démonstration logique. On lui présente des faits. On construit un raisonnement. On l'amène, par étapes, à une conclusion qu'il reconnaît comme juste.

Persuader, c'est amener quelqu'un à adopter un comportement ou une croyance par des mécanismes qui court-circuitent la démonstration logique. L'émotion. La répétition. L'identification à un groupe. L'autorité apparente.

Le PPE — et l'Oxford Union en particulier — n'enseigne pas à convaincre.

Il enseigne à persuader.

La distinction est fondamentale. Parce qu'une personne convaincue a compris les raisons de sa conviction et peut les défendre. Une personne persuadée a adopté une position sans nécessairement en comprendre les fondements — et est donc beaucoup plus difficile à raisonner.

C'est exactement ce que Le Bon décrivait quand il parlait de la foule.

Et c'est exactement ce que le PPE apprend à produire.

Il y a une institution à l'intérieur du PPE qu'on ne mentionne presque jamais dans les présentations officielles du cursus.

Les tutoriels.

À Oxford, l'enseignement se fait principalement en petits groupes — parfois en tête-à-tête avec un tuteur. L'étudiant présente un essai. Le tuteur le déconstruit. L'étudiant doit défendre ses arguments, les reformuler, les affiner.

Ce système produit quelque chose de précis : des individus capables de tenir n'importe quelle position sous pression, de la reformuler rapidement quand elle est attaquée, de trouver des angles de défense alternatifs en temps réel.

C'est l'entraînement parfait pour une carrière politique.

C'est aussi l'entraînement parfait pour tout ce qui ressemble à une position publique défendue sous feu des questions : une conférence de presse, un débat télévisé, une audition parlementaire, une négociation internationale.

Pas pour trouver la vérité. Pour tenir une position.

David Cameron — Premier Ministre britannique de 2010 à 2016, PPE Oxford — a mené la campagne du Brexit référendum de 2016 en promettant que si les Britanniques votaient pour rester dans l'UE, il ferait respecter ce résultat. Le Leave l'a emporté. Cameron a démissionné le lendemain matin.

Boris Johnson — lui aussi PPE Oxford — a mené la campagne pour le Leave avec des arguments que ses propres collaborateurs ont ultérieurement reconnus comme inexacts. Le plus célèbre : les 350 millions de livres par semaine versés à l'UE et qui, selon le slogan sur le bus de campagne, auraient pu aller au National Health Service. Ce chiffre était faux. Le fait était connu avant le référendum. Le slogan a quand même été utilisé.

Deux hommes. Même diplôme. Campagnes opposées. Arguments dont la solidité factuelle n'était manifestement pas la priorité principale.

Ce n'est pas un jugement sur leurs convictions personnelles. C'est une observation sur ce que leur formation avait optimisé.

L'art de tenir une position. Pas l'art de la vérifier.

Le réseau.

C'est peut-être la chose la plus importante que le PPE offre — et la moins visible depuis l'extérieur.

Oxford est une communauté. Les étudiants vivent en colleges — des unités résidentielles autonomes avec leur propre salle à manger, leur bibliothèque, leurs traditions. Ils mangent ensemble. Ils débattent ensemble. Ils partagent des tuteurs, des événements, des espaces sociaux.

Pendant trois ans.

Les amitiés qui se forment à Oxford ne ressemblent pas aux amitiés ordinaires. Elles se forment dans un environnement de compétition intense, de pression intellectuelle, de partage d'une culture commune. Elles sont scellées par une appartenance à une communauté qui se reconnaît, partout dans le monde, par des codes, des références, des manières d'être.

Trente ans après la fin de leurs études, deux anciens d'Oxford se rencontrent dans une réunion internationale. Ils se reconnaissent. Ils ont un fond commun. Ils parlent le même langage — pas seulement l'anglais, mais le langage culturel de l'institution.

Ce réseau traverse les étiquettes politiques. Un conservateur d'Oxford et un travailliste d'Oxford se comprennent mieux, souvent, que chacun d'eux ne comprend ses propres électeurs.

Ce n'est pas de la corruption. Ce n'est pas du népotisme.

C'est simplement que l'école produit une classe.

Une classe qui se reconnaît. Qui se fait confiance. Qui se place mutuellement aux postes de décision. Qui partage, derrière des désaccords de surface, une vision fondamentale de ce qu'est le bon ordre des choses.

Et de qui doit le gérer.

Une dernière chose sur Oxford — et sur le PPE en particulier.

Le programme enseigne l'économie. Pas n'importe quelle économie. L'économie néoclassique mainstream — la théorie des marchés, la microéconomie standard, les modèles d'équilibre général. C'est la grille d'analyse que les diplômés PPE portent dans leurs valises quand ils prennent des postes dans les gouvernements, les banques centrales, les organisations internationales.

Ce n'est pas la seule école de pensée économique qui existe. Il y en a d'autres — institutionnalisme, économie hétérodoxe, économie écologique, post-keynésianisme. Elles existent. Elles ont leurs chercheurs, leurs revues, leurs arguments.

Elles ne sont pas au programme PPE.

Ce choix n'est pas neutre. Il détermine, pour des milliers de décideurs formés à Oxford, ce qui est "économiquement sérieux" et ce qui ne l'est pas. Ce qui mérite d'être envisagé comme politique publique et ce qui est "irréaliste".

La microtaxe sur les transactions financières — la taxe Tobin — existe dans la littérature économique depuis 1972. Elle a été modélisée, simulée, débattue par des économistes sérieux. Elle n'est pas au programme PPE.

L'économie des actionnaires — la primauté de la valeur actionnariale dans la gestion des entreprises — est au programme.

Ce n'est pas un hasard.

Le chapitre suivant traverse la Manche. En France, le mécanisme est différent dans sa forme — mais identique dans sa fonction. Sciences Po. L'ENA, rebaptisée INSP sans que grand-chose ne change. Les grandes écoles qui produisent l'élite gouvernante française depuis deux siècles. Pratiquement tous les présidents de la Ve République, de gauche comme de droite, en sont issus. Le contenu de l'enseignement change. La destination reste la même.

Chapitre 6 — Sciences Po, l'ENA et la version française

La France a inventé quelque chose qu'aucun autre pays démocratique n'a osé institutionnaliser aussi ouvertement.

Une école pour former les gouvernants.

Pas une école qui prépare à des concours de la fonction publique — même si c'est ce qu'on vous dit. Une école dont la raison d'être explicite, depuis sa fondation, est de produire l'élite dirigeante de la nation. Ceux qui gouverneront. Ceux qui décideront. Ceux qui, dans les ministères, les cabinets, les préfectures, les grandes entreprises publiques, tiendront les rênes de l'État.

L'École Nationale d'Administration. L'ENA.

Fondée en 1945 par le gouvernement provisoire de de Gaulle. Objectif officiel : démocratiser l'accès à la haute fonction publique en remplaçant le système de cooptation aristocratique par un concours méritocratique ouvert à tous.

L'intention était louable.

Le résultat a été la création d'une aristocratie de remplacement.

Commençons par les chiffres.

La Ve République a eu sept présidents. Combien sont issus de Sciences Po ou de l'ENA — ou des deux ?

De Gaulle : Saint-Cyr militaire, pas Sciences Po. L'exception fondatrice.

Pompidou : École Normale Supérieure, agrégé de lettres. Encore une exception.

Giscard d'Estaing : Polytechnique et ENA. Premier président énarque.

Mitterrand : Sciences Po et École Libre des Sciences Politiques. Pas énarque, mais le même réseau.

Chirac : Sciences Po et ENA. Énarque.

Sarkozy : Sciences Po et faculté de droit. Pas énarque, mais Sciences Po.

Hollande : Sciences Po et ENA. Énarque.

Macron : Sciences Po, ENA, Inspection des Finances — le parcours le plus “pur” de tous.

Depuis Giscard, en 1974, pratiquement tous les présidents français ont été formés dans le même bassin. Sciences Po comme sas d'entrée. L'ENA comme filtre final. L'Inspection des Finances ou le Conseil d'État comme antichambre du pouvoir réel.

Gauche. Droite. Centre. L'étiquette change tous les cinq ou dix ans. L'école reste la même.

Sciences Po a été fondée en 1872 — trois ans après la défaite française contre la Prusse. La leçon que les fondateurs ont tirée de cette défaite : la France avait des généraux médiocres et des administrateurs incompétents parce qu'elle n'avait pas d'école pour former les esprits dirigeants.

L'École Libre des Sciences Politiques — son nom d'origine — devait corriger ça.

“Libre” : privée, indépendante de l'État. Financée par les grandes familles bourgeoises parisiennes. Réservée, dans les faits, aux enfants de ces mêmes familles.

Pendant soixante-dix ans, Sciences Po a produit l'élite française avec une efficacité remarquable et une homogénéité sociale tout aussi remarquable. Les anciens de Sciences Po se reconnaissaient entre eux. Ils se plaçaient mutuellement. Ils partageaient une culture, un langage, une vision du monde.

En 1945, la nationalisation de Sciences Po et la création de l'ENA sont présentées comme une démocratisation. Désormais, n'importe qui — pas seulement les enfants des grandes familles — peut accéder au sommet de l'État.

En théorie.

En pratique : pour entrer à Sciences Po, il faut avoir fréquenté les bons lycées. Pour préparer le concours de l'ENA, il faut avoir le temps — ce qui suppose des ressources. Pour réussir le concours, il faut maîtriser des codes culturels qui s'acquièrent rarement hors de certains milieux.

L'aristocratie de naissance a été remplacée par une aristocratie de formation. Le résultat concret — une classe dirigeante homogène, se reproduisant par cooptation, partageant des références communes — est resté identique.

Qu'enseigne-t-on à l'ENA ?

La question mérite d'être posée sérieusement, parce que la réponse officielle et la réponse réelle ne se recoupent que partiellement.

Officiellement : droit public, finances publiques, économie, relations internationales, gestion des ressources humaines. Des cours. Des stages. Des études de cas.

Réellement : quelque chose de plus difficile à mettre dans un programme.

L'ENA enseigne une posture.

La posture de l'État. La certitude tranquille que les grandes décisions sont prises par des gens compétents — et que la compétence se mesure à la capacité de raisonner dans les cadres établis, pas à la capacité de les remettre en question.

L'ENA enseigne à écrire les notes de synthèse que les ministres lisent. À construire les argumentaires que les ministres utilisent. À rédiger les textes de loi que le Parlement vote. À gérer les dossiers qui définissent les politiques publiques.

Ce qu'elle n'enseigne pas : à douter des présupposés de ces dossiers.

Il y a un terme dans le jargon de la haute fonction publique française qui résume tout : “la pensée en cercles”.

Non — ce terme n'existe pas officiellement. Je l'invente pour décrire quelque chose qui existe.

Un haut fonctionnaire français est formé à raisonner à l'intérieur de cadres donnés. Ces cadres sont les cadres politiques, juridiques et économiques dans lesquels l'État français opère. Ils ne sont pas remis en question. Ils sont les données de départ.

Un directeur de cabinet qui reçoit un dossier sur la réforme des retraites ne se demande pas si le système de retraites par répartition est le meilleur système possible. Il se demande comment ajuster les paramètres du système existant pour atteindre l'équilibre financier dans le cadre des contraintes de Maastricht.

La question de fond — est-ce que ce système est juste, efficace, soutenable ? — n'est pas dans le scope. Elle est “politique”. Et les hauts fonctionnaires ne font pas de politique.

Sauf que le choix du cadre est déjà une décision politique. Accepter les contraintes de Maastricht comme données non négociables, c'est une position politique. Ne pas la questionner, c'est aussi une position politique — la position la plus conservatrice qui soit.

L'ENA forme des gens qui font de la politique sans se rendre compte qu'ils font de la politique. Parce qu'ils opèrent à l'intérieur du cadre, jamais sur le cadre lui-même.

Macron mérite qu'on s'y attarde. Non pas par intérêt particulier pour sa personne, mais parce qu'il est la démonstration la plus aboutie du mécanisme.

Sciences Po Paris. ENA — promotion Senghor, 2002-2004. Inspection des Finances — le corps le plus sélect de la haute fonction publique française, la voie royale vers les sommets de l'État et de la finance. Banque Rothschild — quatre ans, où il gère la fusion Nestlé/Pfizer pour un milliard d'euros. Retour dans les cercles du pouvoir politique. Ministre de l'Économie à trente-six ans. Président à trente-neuf.

Aucune élection locale. Aucun mandat de terrain. Aucune confrontation directe avec la réalité des gens ordinaires entre sa sortie de l'ENA et son arrivée à l'Élysée.

Un parcours tracé d'avance — non pas par une conspiration, mais par la logique d'un système qui sélectionne, forme, et place les siens.

Il a été présenté comme un “nouveau visage de la politique”, un “ni gauche ni droite”, un “pragmatique”. Ces qualificatifs étaient vrais dans un sens précis : il n'était pas attaché à une tradition politique particulière parce qu'il n'avait jamais eu à défendre des convictions devant des électeurs. Il avait appris à raisonner dans des cadres. Pas à choisir entre eux.

C'est la formation ENA appliquée à la politique électorale.

En 2021, Macron a supprimé l'ENA.

Du moins, officiellement. L'école a été rebaptisée INSP — Institut National du Service Public. Le concours a été réformé. Le discours officiel : fin des “grands corps”, démocratisation de l'accès, renouvellement des élites.

Trois ans après : les mêmes profils entrent. Les mêmes réseaux fonctionnent. Les mêmes grandes entreprises recrutent les mêmes sortants.

Changer le nom d'une institution ne change pas la logique qui la produit. L'aristocratie de formation ne se supprime pas par décret.

Elle se supprime en changeant ce qu'on y enseigne — et à qui.

Ça, personne ne l'a proposé.

Il faut mentionner une chose que les défenseurs du système soulèvent toujours à ce stade.

Les diplômés de l'ENA et de Sciences Po ne sont pas tous identiques. Certains ont fait des choix politiques courageux. Certains ont rompu avec les orthodoxies de leur formation. Certains ont produit un travail intellectuel et politique genuinely novateur.

C'est vrai.

Mais c'est l'arbre qui cache la forêt.

Le fait qu'il existe des exceptions — des individus qui ont transcendé leur formation — ne dit rien sur ce que la formation produit en moyenne, dans la majorité des cas, pour la majorité des gens qui en sont issus.

La question n'est pas : est-ce que certains énarques ont pensé librement ?

La question est : est-ce que le système de formation des élites françaises produit structurellement une vision du monde homogène, favorable au statu quo, alignée sur les intérêts des institutions existantes ?

La réponse est oui. Et les exceptions confirment la règle en étant précisément des exceptions.

Oxford et l'ENA sont les deux exemples les plus visibles d'un phénomène universel dans les démocraties industrialisées.

Les démocraties ont besoin de gouvernants. Pour former ces gouvernants, elles ont créé des institutions. Ces institutions ont développé des cultures, des réseaux, des orthodoxies. Ces orthodoxies ont défini ce qui est "sérieux" et ce qui ne l'est pas. Ce qui est "faisable" et ce qui est "idéologique".

Dans ces orthodoxies, les intérêts des puissances économiques dominantes sont systématiquement traités comme des contraintes objectives — des données du problème — plutôt que comme des choix politiques contestables.

Et les diplômés de ces institutions, une fois en poste, appliquent ces orthodoxies — sincèrement, compétemment, avec le sentiment de servir l'intérêt général.

Ce n'est pas de la corruption.

C'est de la formation.

La différence entre les deux est, du point de vue du résultat, souvent négligeable.

Le chapitre suivant ferme la boucle de la deuxième partie. Si Oxford et Sciences Po forment les bergers nationaux, le Forum Économique Mondial — Davos — a créé quelque chose de plus ambitieux encore : un programme pour former les bergers globaux. Les "Young Global Leaders" de Schwab. Macron y est passé. Trudeau aussi. Zuckerberg aussi. Le programme qui "pénètre les gouvernements" — selon les propres mots de son fondateur.

Chapitre 7 — Le WEF et ses Young Global Leaders : les bergers globaux

Klaus Schwab a dit quelque chose en 2017 que ses équipes de communication auraient probablement préféré qu’il ne dise pas.

Dans une interview filmée pour la chaîne de télévision canadienne CTV, il parlait de l’influence du Forum Économique Mondial sur les gouvernements du monde. Il s’est arrêté. Il a souri. Et il a dit :

“Je veux vous donner un exemple. Prenez le cabinet de Trudeau au Canada. La moitié de ses ministres — et probablement le Premier Ministre lui-même — font partie de nos Young Global Leaders.”

Puis, avec une satisfaction visible :

“C’est pareil en Argentine et dans d’autres pays. Nous avons pénétré les cabinets.”

Nous avons pénétré les cabinets.

La phrase est là. La vidéo existe. Elle a été regardée des dizaines de millions de fois depuis 2020. Elle n’a jamais été démentie par Schwab ou par le WEF.

Ce chapitre est l’explication de ce que cette phrase signifie concrètement.

Le Forum Économique Mondial a été fondé en 1971 par Klaus Schwab, alors jeune professeur d’économie à Genève, avec le soutien initial de la Commission Européenne et du gouvernement américain.

Schwab n’était pas un génie spontané. Il avait un mentor.

Henry Kissinger.

Prix Nobel de la Paix 1973 — la même année où il supervisait le bombardement secret du Cambodge et l'organisation du coup d'État chilien qui renversait Salvador Allende. Secrétaire d'État américain de 1973 à 1977. Membre permanent du Groupe Bilderberg depuis les années 1950. Membre du Council on Foreign Relations. Conseiller auprès de présidents américains successifs jusqu'à sa mort en novembre 2023, à l'âge de cent ans.

Schwab l'a confirmé publiquement à de nombreuses reprises. Kissinger était son professeur, son modèle, celui qui lui avait appris que le pouvoir réel ne se détenait pas dans les institutions officielles mais dans les réseaux qui les traversaient.

Le WEF est la mise en pratique de cette leçon.

Le programme des Young Global Leaders — les Jeunes Leaders Mondiaux — a été créé en 1992.

Le principe : sélectionner chaque année des individus de moins de quarante ans qui ont démontré un potentiel exceptionnel de leadership dans leurs domaines respectifs — politique, affaires, médias, société civile, culture. Les réunir. Les exposer à un réseau international. Les intégrer dans la communauté WEF.

En échange de quoi, exactement ?

C'est là que la réponse officielle et la réponse réelle divergent.

Officiellement : rien. Le programme offre une formation, un réseau, une communauté. Il n'impose pas d'agenda.

Réellement : le programme offre quelque chose d'infiniment plus précieux qu'une formation. Il offre une appartenance.

Appartenir aux Young Global Leaders du WEF, c'est intégrer un réseau de plusieurs milliers de personnes réparties dans cent pays, occupant des positions d'influence dans leurs domaines respectifs. C'est avoir accès aux

sessions privées de Davos, aux dîners de travail en marge des grandes conférences internationales, aux échanges directs avec les PDG des plus grandes entreprises mondiales, les directeurs des grandes organisations supranationales, les gouverneurs des banques centrales.

C'est, en termes pratiques, un accélérateur de carrière d'une puissance incomparable.

Et personne n'intègre ce réseau sans en partager, au minimum tacitement, la vision du monde.

La liste des anciens Young Global Leaders est publique. Elle est longue. En voici quelques noms.

Emmanuel Macron — France, promotion 2016. Président de la République française depuis 2017.

Justin Trudeau — Canada, promotion 2006. Premier Ministre du Canada depuis 2015.

Jacinda Ardern — Nouvelle-Zélande, promotion 2014. Première Ministre de Nouvelle-Zélande de 2017 à 2023.

Mark Zuckerberg — États-Unis, promotion 2009. PDG de Meta, anciennement Facebook.

Sergey Brin — États-Unis, promotion 2002. Cofondateur de Google.

Peter Thiel — États-Unis, promotion 2007. Fondateur de PayPal, investisseur dans Palantir.

Tony Blair — Royaume-Uni. Présent dans les cercles WEF depuis les années 1990, bien que son passage par le programme formel soit antérieur à sa formalisation actuelle.

Jeff Bezos — États-Unis, promotion 2002. Fondateur d'Amazon.

La liste continue. Des centaines de noms. Des pays différents. Des secteurs différents. Des étiquettes politiques différentes.

Ce qui est commun : une vision du monde globalisée, favorable à l'intégration économique internationale, sceptique vis-à-vis des régulations nationales contraignantes, confiante dans le rôle des institutions supranationales et des grandes entreprises technologiques dans la résolution des problèmes globaux.

Ce n'est pas une étiquette politique. C'est un logiciel.

Davos — la réunion annuelle du WEF — se tient chaque janvier dans une station de ski des Alpes suisses. Quatre jours. Trois mille participants. Des panels, des ateliers, des dîners.

Et des conversations en marge.

Les conversations en marge sont ce qui compte vraiment.

Dans les couloirs, dans les restaurants réservés, dans les suites d'hôtel où se tiennent des réunions non listées au programme officiel — là se discutent les orientations des politiques internationales, les grandes fusions industrielles, les positions des banques centrales, les réponses coordonnées aux crises globales.

Pas de procès-verbal. Pas de journalistes. Règle de Chatham House : ce qui se dit reste entre les participants.

La transparence de l'événement — il est couvert par les médias, les participants publient des photos, les sessions plénières sont retransmises — est précisément ce qui rend ses parties non transparentes invisibles.

Un sommet secret attire l'attention. Un sommet médiatisé dont les discussions importantes se tiennent en off passe inaperçu.

Il faut ici distinguer deux choses que la critique du WEF confond souvent.

Le WEF n'est pas une organisation secrète. Il n'est pas non plus démocratiquement élu ou mandaté. C'est une organisation privée, fondée et dirigée par un homme, financée par ses membres — les plus grandes entreprises mondiales, qui paient des cotisations annuelles pouvant atteindre plusieurs centaines de milliers de dollars.

Les membres du WEF sont ses clients. Ses clients ont des intérêts. Ces intérêts orientent l'agenda.

Ce n'est pas une corruption. C'est une structure d'incitations.

Quand le WEF publie des rapports sur la nécessité de réformer le système fiscal mondial, on ne peut pas comprendre ces rapports sans noter que ses membres sont précisément les entreprises qui bénéficient le plus du système fiscal actuel — et qui ont le plus à dire sur la forme que devrait prendre sa “réforme”.

Quand le WEF promeut le concept de “capitalisme des parties prenantes” — les entreprises doivent servir non seulement leurs actionnaires mais toutes leurs parties prenantes — on ne peut pas ignorer que ce concept délègue aux grandes entreprises la définition de ce qui est bon pour la société. Sans vote. Sans mandat. Sans responsabilité démocratique.

Qui définit les “parties prenantes” ? Les entreprises elles-mêmes.

Qui contrôle si elles servent vraiment l'intérêt général ? Personne — ou plutôt, des organisations comme le WEF lui-même, qui produisent des classements, des certifications, des labels.

Le gardien des gardiens est payé par les gardiens.

Revenons à la phrase de Schwab.

“Nous avons pénétré les cabinets.”

Cette phrase n'est pas une confession involontaire. C'est une fierté assumée. Schwab la prononce avec la satisfaction d'un chef d'entreprise qui décrit le succès de sa stratégie de développement.

Dans sa vision du monde, “pénétrer les cabinets” est une bonne chose. Les Young Global Leaders sont des gens compétents, ouverts sur le monde, conscients des défis globaux. Les placer dans les gouvernements améliore la qualité de la gouvernance.

C'est la vision de Lippmann, cinquante ans plus tard, à l'échelle mondiale.

La classe spécialisée. Les experts. Ceux qui comprennent la complexité du monde et peuvent guider les décisions publiques.

Sauf que Lippmann supposait que ses spécialistes serviraient l'intérêt général. Et qu'on pourrait, en cas de manquement, les sanctionner — par le vote, par le débat public, par les institutions démocratiques.

Les Young Global Leaders ne sont pas élus. Ils ne rendent pas de comptes à un électorat. Ils ont été sélectionnés par une organisation privée financée par des multinationales, sur des critères que cette organisation définit elle-même.

Leur légitimité n'est pas démocratique.

Elle est méritocratique — au sens que le WEF donne à ce mot.

Une question mérite d'être posée avant de clore ce chapitre.

Pourquoi des gens intelligents, compétents, souvent sincèrement animés par des convictions, acceptent-ils de jouer ce rôle ?

Pas par corruption, dans la grande majorité des cas.

Par appartenance.

Intégrer le réseau WEF, être reconnu comme Young Global Leader, participer à Davos — c'est une validation sociale d'une puissance considérable. Vous êtes reconnu comme faisant partie de ceux qui comptent. De ceux qui comprennent. De ceux qui sont pris au sérieux par les puissants.

Cette reconnaissance a un prix implicite : partager suffisamment la vision du monde du réseau pour y être maintenu. Pas identiquement. Les nuances sont permises, même encouragées — elles donnent une apparence de diversité. Mais dans le cadre. Toujours dans le cadre.

Sortir du cadre — remettre en question les fondements de l'ordre économique mondial plutôt que d'en ajuster les paramètres — c'est sortir du réseau.

Et sortir du réseau, pour quelqu'un dont la carrière y est ancrée, c'est un coût considérable.

Pas besoin de menace explicite. La structure d'incitations fait le travail.

Nous avons maintenant un tableau complet de la deuxième partie.

Oxford PPE forme les bergers nationaux britanniques — et, par extension, anglophones. Sciences Po et l'ENA forment les bergers nationaux français. Le WEF forme les bergers globaux — ceux qui opèrent au-delà des frontières nationales, dans les espaces où les décisions les plus importantes se prennent.

Trois niveaux. Trois institutions. Un seul résultat : une classe dirigeante globale qui partage un logiciel commun — une vision du monde, une grille d'analyse, un ensemble de présupposés — indépendamment de l'étiquette politique qu'elle affiche.

Ce n'est pas un complot. C'est un système de reproduction.

Les systèmes de reproduction n'ont pas besoin de conspirateurs. Ils n'ont besoin que d'institutions qui fonctionnent conformément à leur logique interne — et d'individus qui jouent le jeu parce que le jeu leur profite.

La troisième partie de ce livre abandonne les institutions pour examiner les outils. Si la deuxième partie décrivait qui apprend le métier de berger, la troisième décrit avec quoi il se pratique aujourd'hui. L'algorithme. Le fact-checking institutionnel. La novlangue. Et derrière eux, les réseaux qui coordonnent sans jamais se montrer : Bilderberg, la Commission Trilatérale, et les architectures du pouvoir financier mondial. Le chapitre suivant commence par votre téléphone.

Chapitre 8 — L’algorithme : Bernays à l’échelle planétaire

Votre téléphone sait des choses sur vous que vous ne savez pas sur vous-même.

Il sait à quelle heure vous vous levez. Il sait combien de temps vous regardez tel type d’image avant de scroller. Il sait quelle émotion vous fait arrêter le doigt. Il sait quels mots dans un titre provoquent chez vous une réaction suffisante pour cliquer. Il sait si vous réagissez plus à la peur, à l’indignation ou à l’espoir.

Il a appris tout ça en vous observant. Silencieusement. En continu. Depuis le premier jour où vous avez créé votre compte.

Et il utilise ce qu’il sait pour vous montrer exactement ce qui maximise le temps que vous passez sur la plateforme.

Pas ce qui vous informe. Pas ce qui vous enrichit. Pas ce qui correspond à vos convictions profondes.

Ce qui vous maintient.

Bernays, en 1928, opérait à l’échelle d’une ville, d’un pays, d’une campagne. Il fallait des mois pour concevoir une opération. Des journalistes à convaincre. Des événements à organiser. Des intermédiaires à rémunérer. Et le résultat restait approximatif — on pouvait mesurer les ventes de cigarettes après la campagne, mais pas l’effet sur chaque individu.

L’algorithme opère à l’échelle de cinq milliards de personnes. En temps réel. Avec un retour sur chaque individu, mesurable à la milliseconde.

C’est Bernays avec une puissance de feu un milliard de fois supérieure.

Et avec un avantage que Bernays n'avait pas : il est invisible.

Bernays savait qu'il manipulait. Ses clients savaient qu'ils payaient pour une manipulation. La cible — le public — ne savait pas, mais il restait théoriquement possible qu'elle l'apprenne. Les techniques de relations publiques pouvaient être exposées, critiquées, débattues.

L'algorithme est présenté comme un service. Une interface amicale qui vous aide à trouver ce qui vous intéresse. Une technologie neutre qui connecte les gens. Un outil.

La manipulation est intégrée dans le service. Elle n'est pas séparable. Exposer la manipulation, c'est exposer le produit lui-même.

Revenons aux mécanismes de Le Bon.

La foule, écrivait-il, est caractérisée par la contagion émotionnelle, la suggestibilité et la dissolution du sens critique individuel.

Prenez ces trois caractéristiques. Demandez-vous comment concevoir un environnement technologique qui les reproduirait à l'échelle individuelle — pas dans une foule physique, mais dans l'espace mental de chaque utilisateur.

La contagion émotionnelle : exposer chaque utilisateur à un flux continu d'informations chargées émotionnellement, provenant de son réseau social, qui créent le sentiment d'appartenir à une communauté partageant les mêmes réactions.

La suggestibilité : montrer à chaque utilisateur des contenus alignés sur ses croyances existantes, renforçant progressivement ces croyances, réduisant son exposition aux points de vue alternatifs.

La dissolution du sens critique : maintenir le rythme de défilement suffisamment rapide pour que la réflexion soit impossible. Chaque contenu est consommé en quelques secondes avant que le suivant n'arrive. Il n'y a pas de temps pour douter.

Ces trois mécanismes ne sont pas des effets secondaires des réseaux sociaux. Ils sont leur principe de fonctionnement.

En 2021, Frances Haugen — ancienne responsable de la sécurité chez Facebook — a transmis aux régulateurs américains et aux médias des milliers de documents internes de l'entreprise.

Ce que ces documents révèlent n'est pas que Facebook ignore les dommages causés par ses algorithmes.

C'est que Facebook les connaît précisément — et choisit de ne pas y remédier.

Un document interne de 2019 : les chercheurs de Facebook ont découvert que l'algorithme poussait systématiquement les utilisateurs vers des contenus de plus en plus extrêmes. Un utilisateur qui s'intéresse à la politique commence à voir des contenus modérément politiques. L'algorithme détecte que ces contenus génèrent de l'engagement. Il teste des contenus légèrement plus clivants. L'engagement augmente encore. Il continue dans cette direction.

En quelques semaines, un utilisateur ordinaire peut se retrouver exposé à des contenus radicaux — sans avoir jamais fait le choix délibéré d'y aller.

Le document interne propose des modifications à l'algorithme pour limiter ce phénomène.

La proposition est rejetée.

Motif : elle réduirait l'engagement global sur la plateforme. Et l'engagement est ce que Facebook vend à ses annonceurs.

Les dommages étaient connus. La décision a été prise de les maintenir.

Un autre document, plus ancien — 2017 — est encore plus explicite.

Des chercheurs de Facebook avaient identifié que la plateforme était capable de détecter, en temps réel, les états émotionnels des adolescents. Quand un adolescent se sentait “insecure”, “worthless”, “useless” — les documents utilisent ces mots anglais — la plateforme le savait.

Et elle pouvait vendre ces moments aux annonceurs comme des moments de vulnérabilité accrue, propices à la réception de certains messages publicitaires.

Le document a été rendu public par le journal australien The Australian en 2017. Facebook a reconnu son existence. Il a dit que les techniques décrites n’avaient jamais été mises en œuvre.

Il n’existe aucun moyen de le vérifier.

Il y a une différence fondamentale entre la télévision et les réseaux sociaux que les discussions sur ce sujet ignorent souvent.

La télévision est un média de masse. Elle diffuse le même contenu à tout le monde simultanément. Ses effets sont réels — la publicité, la propagande, la mise à l’agenda — mais ils opèrent de manière uniforme sur tous les spectateurs.

Les réseaux sociaux sont un média individualisé. Chaque utilisateur reçoit un flux unique, construit spécifiquement pour lui, en fonction de son profil comportemental.

Cela a une conséquence que nous n’avons pas encore pleinement assimilée.

Dans le monde de la télévision, quand une information est diffusée, tout le monde la reçoit. Il y a un espace public commun. Un événement se passe. Tout le monde le voit. On peut en débattre parce qu'on a vu la même chose.

Dans le monde des réseaux sociaux, il n'y a plus d'espace public commun. Il y a cinq milliards de bulles individuelles, chacune avec sa propre réalité construite par l'algorithme.

Deux personnes qui ont des positions politiques différentes ne voient pas les mêmes informations. Elles ne voient pas les mêmes événements. Elles ne voient pas les mêmes "experts". Elles vivent dans des réalités parallèles — construites par le même système, optimisées pour maintenir chacune dans son propre monde.

La conséquence politique est massive.

Quand deux groupes ne partagent plus le même espace informationnel, le débat devient impossible. Pas parce que l'un des deux a tort — mais parce que les faits de base sur lesquels le débat devrait se construire sont différents pour chacun.

C'est ce qu'on appelle la "post-vérité". Le mot est mal choisi. Ce n'est pas la vérité qui a disparu. C'est l'espace commun dans lequel on pouvait la chercher ensemble.

L'algorithme l'a remplacé par des espaces séparés. Cinq milliards de cavernes de Platon individuelles.

Voici maintenant la question que ce chapitre ne peut pas esquiver.

Est-ce délibéré ?

La réponse honnête est : partiellement.

La conception originelle des algorithmes de réseaux sociaux n'avait pas pour objectif la manipulation politique. Elle avait pour objectif la maximisation de l'engagement — garder les utilisateurs le plus longtemps possible sur la plateforme pour vendre plus de publicité.

La manipulation politique est un effet secondaire de l'optimisation économique.

Mais un effet secondaire connu. Documenté en interne. Et maintenu délibérément pour des raisons économiques.

À partir du moment où les conséquences sont connues et les décisions maintenues, la distinction entre “effet secondaire involontaire” et “décision délibérée” s'efface.

Une personne qui conduit en état d'ivresse et blesse quelqu'un n'avait pas l'intention de blesser. Mais elle avait fait le choix de conduire en connaissant les risques.

Les plateformes ont fait le choix de maintenir leurs algorithmes en connaissant leurs effets.

Il y a un élément que Bernays n'avait pas prévu.

La vitesse.

Bernays travaillait sur des cycles de semaines ou de mois. Le temps de concevoir une campagne, de la déployer, de mesurer les résultats. Le public avait du temps — pas beaucoup, mais un peu — pour recevoir d'autres informations, pour parler à d'autres personnes, pour corriger les perceptions.

L'algorithme opère en millisecondes. Une information — vraie ou fausse — peut atteindre des dizaines de millions de personnes en quelques heures. La correction, si elle arrive, arrive trop tard. La première impression est déjà gravée. Le premier récit a déjà structuré la perception.

Les psychologues cognitifs ont un terme pour ça : l'effet de primauté. La première information reçue sur un sujet a une influence disproportionnée sur toutes les informations suivantes. On tend à interpréter les informations ultérieures à la lumière de la première.

L'algorithme est optimisé pour la primauté. Pour être le premier à vous montrer quelque chose. Pour vous atteindre avant que vous n'ayez eu le temps de chercher ailleurs.

Une dernière observation avant de passer au chapitre suivant.

Bernays était fier de son travail. Il considérait qu'il rendait service à la société en guidant les masses vers des comportements qu'il jugeait bénéfiques.

Zuckerberg, lors de ses auditions au Congrès américain en 2018, a utilisé un registre différent.

“Je dirige juste une plateforme.”

C'est la formule magique. La neutralité revendiquée. Nous ne produisons pas de contenu. Nous ne diffusons pas d'information. Nous sommes juste une infrastructure.

Cette revendication de neutralité est ce qui rend l'algorithme plus difficile à critiquer que Bernays.

Bernays avait une position. Il défendait quelque chose. On pouvait l'attaquer sur ses arguments.

L'algorithme n'a pas de position. Il optimise. Il n'est pas pour ou contre. Il n'a pas d'opinion. Il a des paramètres.

Et ces paramètres ont été définis par des êtres humains, dans des salles de réunion, avec des objectifs économiques précis.

La neutralité est une posture. Derrière elle, il y a des choix.

Des choix qui ont fragmenté l'espace informationnel commun de cinq milliards d'êtres humains.

Sans vote. Sans débat. Sans même que la plupart d'entre eux s'en aperçoivent.

Si l'algorithme est le Bernays de l'ère numérique — décentralisé, invisible, opérant sur chaque individu séparément — le fact-checking institutionnel est la version modernisée du Lippmann. Le spécialiste qui filtre pour vous. L'expert qui dit ce qui est vrai et ce qui ne l'est pas. Le chapitre suivant montre qui finance ces experts — et ce que ça dit sur leur indépendance.

Chapitre 9 — Le fact-checking institutionnel : qui vérifie les vérificateurs ?

En 2020, quelque chose d'inédit se produit dans l'histoire des médias modernes.

Les plus grandes plateformes numériques du monde — Facebook, Twitter, YouTube — et les plus grandes organisations de presse — BBC, Reuters, Associated Press — signent un accord informel mais concret pour coordonner la suppression de ce qu'ils appellent de la “désinformation” sur la pandémie de Covid-19.

Cet accord s'appelle la Trusted News Initiative. Initiative pour les Nouvelles de Confiance.

Membres fondateurs : BBC, Reuters, AFP, AP, Financial Times, First Draft, Google — YouTube et Google News inclus — Facebook, Twitter et Microsoft.

Objectif annoncé : éviter que de fausses informations sur les vaccins et la pandémie ne se propagent et ne causent des dommages.

Objectif réel — du moins tel qu'il a fonctionné dans la pratique, documenté par des procédures judiciaires et des investigations journalistiques ultérieures : décider, entre elles, avant publication, ce qui mérite d'être diffusé et ce qui doit être supprimé ou déclassé dans les algorithmes.

Sans procédure publique. Sans appel. Sans transparence sur les critères.

La Trusted News Initiative n'est pas un tribunal. Elle n'a pas de mandat légal. Elle n'a été créée par aucune loi, approuvée par aucun parlement, mandatée par aucun électeur.

Elle s'est auto-instituée gardienne de la vérité.

Commençons par une question simple.

Qui vérifie les faits des fact-checkers ?

La réponse officielle : les fact-checkers se vérifient entre eux. Ils respectent des chartes déontologiques. Ils sont affiliés à des organisations professionnelles — l’International Fact-Checking Network, fondé par le Poynter Institute.

Le Poynter Institute. Intéressant.

Qui finance le Poynter Institute ?

La liste de ses donateurs est publique. On y trouve : l’Open Society Foundations de George Soros, la fondation Bill & Melinda Gates, Google, Meta — anciennement Facebook —, la National Endowment for Democracy, des dizaines de fondations liées à des intérêts financiers et industriels majeurs.

Le réseau qui “vérifie les faits” est financé par les acteurs dont les intérêts sont les plus susceptibles d’être affectés par certains faits.

Ce n’est pas une accusation de corruption individuelle. C’est une observation structurelle sur les incitations.

Il faut y ajouter une source de financement que l’on oublie trop souvent : l’État lui-même.

En France, l’État finance directement la presse à hauteur de 300 à 400 millions d’euros par an. Il finance l’AFP — l’agence dont les dépêches alimentent la quasi-totalité des rédactions françaises et qui sert de source de référence aux fact-checkers institutionnels — à hauteur de 40% de son budget via des abonnements publics. Les aides à la presse sont renouvelées annuellement par décision administrative.

Ce n’est pas une conspiration. C’est une structure d’incitations.

Le fact-checker dont le média dépend des aides d'État va-t-il "vérifier" les informations qui mettent en cause la politique du gouvernement avec le même zèle qu'il vérifie les informations qui la soutiennent ? La réponse n'est pas automatiquement non. Mais la question mérite d'être posée — et elle n'est jamais posée.

Quand on cherche "qui finance le fact-checker", on regarde les fondations privées. On oublie de regarder le budget de l'État.

Les deux financeurs ont des intérêts. Les deux créent des dépendances. Les deux orientent sans ordonner.

NewsGuard est une entreprise américaine fondée en 2018.

Son modèle économique : noter les sites d'information sur une échelle de "fiabilité" allant de zéro à cent. Ces notes sont ensuite vendues aux plateformes publicitaires qui les utilisent pour décider quels sites méritent de recevoir des revenus publicitaires.

Un site noté 0-60 voit ses revenus publicitaires drastiquement réduits ou supprimés. Pas parce qu'un tribunal l'a condamné. Pas parce qu'un régulateur l'a sanctionné. Parce qu'une entreprise privée a décidé qu'il n'était pas "fiable".

L'asphyxie financière sans procédure.

Regardons maintenant qui dirige NewsGuard.

Gordon Crovitz : cofondateur, ancien éditeur et directeur général du Wall Street Journal.

Steven Brill : cofondateur, fondateur du magazine American Lawyer et du service Court TV.

Conseil d'administration et conseillers : Tom Ridge — premier Secrétaire à la Sécurité Intérieure des États-Unis, nommé après le 11 septembre 2001. Don Baer — directeur des communications de la Maison-Blanche sous

Clinton. Richard Stengel — sous-secrétaire d'État chargé de la diplomatie publique sous Obama, auteur d'un livre sur la propagande. Michael Hayden — ancien directeur de la CIA et de la NSA.

Quatre noms. Deux anciens directeurs des services de renseignement américains. Un ancien directeur des communications de la présidence. Un ancien sous-secrétaire d'État chargé — sa fiche officielle le dit — de contre-propagande.

Ces personnes dirigent l'entreprise qui décide quels sites méritent d'avoir des revenus publicitaires.

Et le financement de NewsGuard ? Des fonds liés à des contrats gouvernementaux américains, des fondations proches du Département d'État, des investisseurs institutionnels dont la liste complète n'est pas publique.

Les Twitter Files.

En décembre 2022, Elon Musk rachète Twitter et donne à plusieurs journalistes — Matt Taibbi, Michael Shellenberger, Bari Weiss, entre autres — accès aux communications internes de l'entreprise depuis 2017.

Ce que ces documents révèlent est précis, daté, attribuable à des personnes nommées.

La Stanford Internet Observatory — un laboratoire universitaire de l'Université de Stanford, présenté comme indépendant — coordonnait régulièrement avec les équipes de Twitter pour identifier et supprimer des contenus. Ces contenus incluaient des informations vraies — pas fausses — sur les élections américaines de 2020.

La coordination impliquait également le FBI, le Département de la Sécurité Intérieure américain, et la Global Engagement Center — une agence gouvernementale américaine dont le mandat officiel est de “contrer la propagande étrangère”.

Des chercheurs universitaires. Financés par des fondations gouvernementales. Travaillant avec des agences fédérales. Pour demander à une plateforme privée de supprimer des contenus — y compris des contenus vrais — avant des élections.

Ce mécanisme a un nom dans la jurisprudence américaine. Il s'appelle “censure gouvernementale par proxy” — l'État qui fait faire par une entité privée ce qu'il n'a pas le droit constitutionnel de faire directement.

En juillet 2023, un juge fédéral américain a statué que plusieurs agences gouvernementales américaines avaient effectivement violé le Premier Amendement en “encourageant, menaçant ou contraignant” les plateformes à supprimer certains contenus. La décision a ensuite été partiellement suspendue en appel — mais les faits documentés dans les Twitter Files n'ont pas été contestés.

Revenons à l'Union Européenne.

Le Digital Services Act — le règlement européen sur les services numériques — est entré en vigueur en 2023. Il impose aux grandes plateformes de supprimer les contenus “illégaux” et de gérer les “risques systémiques” liés à la désinformation.

Pour définir ce qui est “illégal” et ce qui constitue un “risque systémique”, les plateformes doivent s'appuyer sur des “fact-checkers de confiance” certifiés par la Commission Européenne.

Qui certifie les fact-checkers ? La Commission.

Qui contrôle la Commission ? Des commissaires nommés par les gouvernements.

Qui a intérêt à ce que certaines informations soient classées comme “désinformation” ? Les gouvernements eux-mêmes, quand ces informations les dérangent.

Et le concept de “malinformation” — évoqué dans les travaux préparatoires du DSA et dans les documents de l’ENISA, l’agence européenne de cybersécurité — désigne des informations vraies dont la diffusion est jugée “nuisible au bon fonctionnement de la société”.

Des informations vraies.

Censurables.

Parce qu’elles dérangent.

Orwell appelait ça la “crimepensée”. L’UE appelle ça la conformité au cadre réglementaire.

Le contenu est identique. L’emballage est différent.

Il y a une dimension de ce système que les analyses classiques manquent souvent.

Le fact-checking institutionnel ne fonctionne pas principalement par censure directe. Il fonctionne par définition du cadre.

Ce qui est “vérifié” et “certifié vrai” n’est pas nécessairement faux avant d’être certifié, ni vrai après. C’est ce qui entre dans le cadre des sources acceptables, des récits acceptables, des questions acceptables.

Un exemple concret.

Pendant les premiers mois de la pandémie de Covid-19, l’hypothèse selon laquelle le virus aurait pu s’échapper d’un laboratoire à Wuhan était systématiquement classée comme “théorie du complot” par les fact-checkers institutionnels — AFP Fact Check, Reuters Fact Check, PolitiFact, Snopes.

Les articles qui mentionnaient cette hypothèse étaient déclassés dans les algorithmes. Ceux qui la défendaient étaient bannis de certaines plateformes.

En mai 2021, le Wall Street Journal révèle que le FBI et la CIA considéraient l'hypothèse du laboratoire comme plausible — sur la base de renseignements confidentiels. En 2023, le Département de l'Énergie américain conclut que la fuite de laboratoire est “l'origine la plus probable” du virus.

L'hypothèse “complotiste” de 2020 est devenue l'analyse des agences de renseignement américaines en 2023.

Les fact-checkers n'ont jamais publié de correction substantielle.

Parce que le problème n'était pas la vérité. C'était le cadre.

Voici le paradoxe central du fact-checking institutionnel.

Il se présente comme la solution au problème de la désinformation — l'antidote au chaos informationnel que l'algorithme a produit.

Mais il utilise les mêmes mécanismes que la désinformation qu'il prétend combattre.

La désinformation fonctionne en sélectionnant les faits, en ignorant les faits contradictoires, en construisant un récit orienté à partir d'éléments vrais ou partiellement vrais.

Le fact-checking institutionnel sélectionne quelles affirmations méritent d'être vérifiées. Il choisit quelles sources sont “crédibles”. Il construit un récit — celui de la “vérité officielle” — à partir d'éléments vrais ou partiellement vrais, en ignorant ce qui le dérange.

La différence est l'autorité. Le fact-checker est présenté comme neutre, expert, au-dessus de la mêlée.

C'est exactement le “tiers de confiance” que Bernays avait inventé en 1920 pour vendre du bacon.

Le médecin qui valide la marque. L'expert qui certifie le produit. Le fact-checker qui labellise la vérité.

Même technique. Quatre-vingt-dix ans d'intervalle.

Une question, avant de conclure ce chapitre.

Tout ce qui précède pourrait donner l'impression que la désinformation n'existe pas. Que toutes les informations se valent. Qu'il n'y a pas de différence entre un article sourcé et une rumeur inventée.

Ce n'est pas ce que ce chapitre dit.

La désinformation existe. Elle est réelle. Elle est dangereuse. Et certains acteurs — gouvernements étrangers, groupes idéologiques, entreprises sans scrupules — la produisent délibérément et massivement.

Ce que ce chapitre dit, c'est que la solution institutionnelle à ce problème réel a été capturée par des intérêts qui utilisent la lutte contre la désinformation comme prétexte pour censurer des informations inconfortables.

Ce n'est pas une raison de ne pas chercher la vérité. C'est une raison de ne pas déléguer cette recherche à des institutions financées par ceux dont les intérêts dépendent de certaines vérités restant cachées.

La solution n'est pas d'accepter tout. La solution est de vérifier soi-même.

Trois questions. Systématiquement. Sur chaque information.

Qui dit ça ? Qui finance celui qui dit ça ? Qu'est-ce qu'on ne dit pas ?

Nous y reviendrons dans la quatrième partie.

Le chapitre suivant examine la novlangue — non pas comme concept littéraire emprunté à Orwell, mais comme technique active, délibérément déployée, documentée dans les textes officiels de l'Union Européenne et dans les manuels de communication politique. Des mots qui remplacent

des réalités. Des concepts qui réduisent le champ du pensable. Et la question que personne ne pose : si le langage structure la pensée, que se passe-t-il quand le langage est restructuré par ceux qui ont intérêt à restreindre la pensée ?

Chapitre 10 — La novlangue : les mots qui pensent à votre place

George Orwell a écrit *1984* en 1948.

Il était tuberculeux. Il savait qu'il allait mourir — il mourra dix-huit mois après avoir terminé le manuscrit. Il écrivait dans une maison isolée sur l'île de Jura, en Écosse, par temps de pluie, avec une machine à écrire dont les touches collaient.

Il avait inversé les deux derniers chiffres de l'année. Il pensait décrire un futur possible. Il décrivait des mécanismes qu'il avait observés dans le présent — en Union Soviétique, dans l'Espagne franquiste, dans la propagande de guerre britannique pour laquelle il avait lui-même travaillé à la BBC pendant la Seconde Guerre mondiale.

Le roman contient un appendice. Un appendice technique, rédigé comme un article académique, sur la grammaire et la structure de la novlangue — la langue officielle du régime dans le roman.

Cet appendice est le chapitre le plus important du livre. Il est aussi le moins lu.

La novlangue — *Newspeak* dans le texte original — n'est pas une langue différente de l'anglais. C'est une version appauvrie de l'anglais. Son objectif n'est pas de permettre une communication différente. Son objectif est de rendre certaines communications impossibles.

Orwell l'explique précisément.

Si vous n'avez pas de mot pour désigner un concept, vous ne pouvez pas penser ce concept clairement. Vous pouvez avoir une sensation vague, un malaise, une intuition — mais pas une pensée articulée, défendable, transmissible.

La novlangue réduit le vocabulaire. Pas en interdisant les mots. En les remplaçant par des termes plus généraux, plus vagues, moins chargés — ou en créant des mots nouveaux qui encodent déjà une évaluation dans leur définition.

Dans *1984*, “bon” devient le seul terme positif. “Plus-bon” remplace “meilleur”. “Doubleplubon” remplace “excellent”. Le mot “mauvais” est remplacé par “non-bon”. Les nuances disparaissent. Avec les nuances, disparaît la capacité de formuler des jugements précis.

Et sans jugements précis, la résistance devient impossible. Comment critiquer ce qu’on ne peut pas nommer ?

Il y a une question que personne ne pose suffisamment.

Si le langage structure la pensée — et les linguistes, les psychologues cognitifs, et les neuroscientifiques s’accordent sur ce point depuis des décennies — alors celui qui contrôle le langage contrôle, dans une certaine mesure, la pensée.

Ce n’est pas une théorie orwellienne. C’est une observation scientifique.

L’hypothèse de Sapir-Whorf, formulée dans les années 1930, propose que la structure du langage influence la manière dont ses locuteurs perçoivent et catégorisent la réalité. Dans sa version forte — aujourd’hui peu soutenue — le langage détermine la pensée. Dans sa version faible — largement acceptée — le langage influence la pensée.

Des études plus récentes confirment : les personnes qui ont des mots précis pour décrire des émotions nuancées gèrent mieux ces émotions. Les personnes qui ont un vocabulaire riche pour décrire les couleurs perçoivent plus de nuances. Le langage n’est pas un simple outil pour exprimer des pensées préexistantes. Il est une structure dans laquelle la pensée se forme.

Celui qui appauvrit votre vocabulaire appauvrit votre pensée.

Celui qui remplace vos mots par les siens oriente votre pensée dans sa direction.

La novlangue n'est pas dans *1984* seulement. Elle est dans votre quotidien.

Pas sous la forme caricaturale du roman. Pas imposée par décret. Introduite progressivement, par des institutions qui ont intérêt à ce que certaines réalités soient nommées d'une certaine manière.

Voici quelques exemples documentés.

“Dommages collatéraux.”

Le terme est apparu dans le vocabulaire militaire américain pendant la guerre du Vietnam. Il désigne les victimes civiles d'une opération militaire. Pas les morts d'une bombe qui a raté sa cible. Les dommages collatéraux.

Le changement de terme n'est pas anodin. “Victimes civiles” active une réponse émotionnelle. “Dommages collatéraux” active une réponse technique. Le premier terme place des humains au centre. Le second place une opération au centre, avec des effets secondaires.

Choisir le terme, c'est orienter l'évaluation morale de l'acte.

“Assouplissement quantitatif.”

Traduction : création monétaire. Une banque centrale crée de la monnaie ex nihilo et l'injecte dans le système financier.

“Création monétaire” est un terme que tout le monde comprend — et qui soulève immédiatement des questions : d'où vient cet argent ? Qui en bénéficie ? Quelles sont les conséquences sur l'inflation, sur l'épargne des ménages ?

“Assouplissement quantitatif” est un terme que personne ne comprend intuitivement. Il nécessite une explication par un expert. Et dans cette nécessité d’explication, le citoyen ordinaire se trouve déjà dans la position du délégateur — celui qui confie à un spécialiste la compréhension d’une réalité qui le concerne pourtant directement.

Lippmann aurait apprécié.

“Restructuration.”

Traduction : licenciements collectifs. Des employés perdent leur travail. Des familles perdent leur revenu. Des quartiers perdent leur économie.

“Restructuration” suggère une transformation, une adaptation, un ajustement rationnel. Elle encode déjà sa propre justification — si on restructure, c’est qu’il le fallait, c’est que la structure était défailante.

“Licenciements collectifs” ouvre la question : était-ce vraiment nécessaire ? D’autres choix étaient-ils possibles ? Qui a décidé ?

Le choix du terme précède l’évaluation et l’oriente.

“Prébunking.”

Terme apparu dans les publications académiques sur la désinformation vers 2015-2017, popularisé ensuite par des organisations liées aux fact-checkers institutionnels.

Il désigne la technique de “vaccination cognitive” — exposer les gens à une version affaiblie d’une information ou d’un argument pour qu’ils le rejettent quand ils le rencontrent dans sa forme réelle.

Le terme emprunte délibérément la métaphore médicale de la vaccination. La vaccination protège contre des virus. Le prébunking protège contre des... idées.

Quand une idée est comparée à un virus — quelque chose qui pénètre dans l’organisme contre sa volonté, qui cause des dommages, qui doit être éradiqué — on a déjà décidé que cette idée est nuisible avant d’avoir examiné si elle est vraie.

Le prébunking ne cherche pas à réfuter des idées fausses. Il cherche à rendre des idées indéfendables avant qu’elles puissent être évaluées.

C’est la version cognitive de la censure préventive.

“Malinformation.”

Nous l’avons rencontré au chapitre précédent. Répétons-le ici, dans le contexte de la novlangue, parce qu’il mérite une place particulière.

“Malinformation” est un terme technique créé par des organisations de cybersécurité américaines — CISA, ENISA — repris dans les travaux préparatoires du Digital Services Act européen.

Il désigne des informations vraies dont la diffusion est jugée nuisible.

Lisez cette définition encore une fois.

Des informations vraies. Nuisibles. Censurables.

Orwell avait imaginé la “crimepensée” — l’acte de penser une pensée interdite. La “malinformation” est la crimepensée appliquée à l’information : l’acte de diffuser une information vraie, mais que le système juge nuisible.

Ce concept n’est pas dans un roman dystopique. Il est dans les textes officiels des institutions qui gouvernent l’espace numérique européen.

La novlangue ne vient pas d’un régime autoritaire étranger. Elle est produite par nos institutions.

Il y a une technique plus subtile encore que le simple remplacement de termes.

Le déplacement sémantique.

Un mot existe. Il a un sens précis. On commence à l'utiliser dans des contextes légèrement différents. Le sens glisse progressivement. Au bout de quelques années, le même mot désigne quelque chose de substantiellement différent — mais personne ne s'en est aperçu, parce que le changement s'est fait graduellement.

“Désinformation” en est l'exemple le plus récent.

À l'origine, le terme désigne des informations délibérément fausses, produites et diffusées dans le cadre d'opérations d'influence organisées — généralement étatiques.

Par déplacement progressif, il est devenu synonyme de “toute information qui contredit le récit officiel” — qu'elle soit vraie ou fausse, qu'elle soit produite délibérément ou non.

Quand l'hypothèse du labo de Wuhan était appelée “désinformation” en 2020, le terme encodait déjà un jugement de valeur et une attribution de motif — quelqu'un diffusait délibérément une fausse information pour nuire. Quand la même hypothèse est devenue l'analyse du Département de l'Énergie américain en 2023, personne n'a reconsidéré l'usage du terme.

Le mot avait fait son travail. L'idée était disqualifiée avant même d'être examinée.

Orwell avait compris quelque chose d'important sur la novlangue que son roman illustre sans le formuler explicitement.

La novlangue n'a pas besoin d'être imposée par la force. Si elle est adoptée volontairement par les institutions — les médias, les universités, les administrations, les entreprises — elle se diffuse naturellement par imitation et par pression sociale.

Parler la novlangue, c'est parler comme les gens sérieux. C'est signaler qu'on appartient à la bonne catégorie — celle de ceux qui comprennent, qui sont informés, qui méritent d'être pris au sérieux.

Résister à la novlangue — insister pour appeler les licenciements des licenciements, la création monétaire de la création monétaire, les victimes civiles des victimes civiles — c'est signaler qu'on n'a pas intégré les codes. Qu'on est naïf. Ou simpliste. Ou pire.

La pression sociale fait le reste.

Comment se défaire de la novlangue ?

La réponse est simple à énoncer. Elle est difficile à pratiquer, parce qu'elle va à l'encontre des habitudes linguistiques que l'environnement a construites.

Nommer les choses par leur nom.

Pas le nom qu'on vous a donné. Le nom précis, le plus concret possible, le plus chargé de réalité.

Pas "assouplissement quantitatif". Création monétaire. Pas "dommages collatéraux". Victimes civiles. Pas "restructuration". Licenciements. Pas "malinformation". Information vraie jugée gênante. Pas "prébunking". Vaccination cognitive contre des idées. Pas "désinformation" pour désigner une information qu'on n'a pas vérifiée. Soit l'information est fausse — on le dit. Soit elle est vraie — on le dit. Soit on ne sait pas — on le dit aussi.

La précision du langage est un acte politique. Dans un environnement qui a intérêt à l'imprécision, la précision est une résistance.

C'est à la portée de tout le monde. Sans diplôme. Sans expertise. Sans autorisation.

C'est nommer. Simplement nommer.

Le chapitre suivant ferme la troisième partie et introduit la quatrième — les réseaux qui coordonnent tout ce que nous avons décrit. L’algorithme, le fact-checking institutionnel, la novlangue ne sont pas des phénomènes indépendants. Ils s’inscrivent dans un paysage de pouvoir qui a une géographie : Bilderberg, la Commission Trilatérale, le Conseil des Relations Étrangères. Des lieux où des gens se retrouvent, sans presse, sans procès-verbal, pour coordonner sans se consulter officiellement. Et l’aveu de David Rockefeller — signé, publié, disponible en librairie — qui nomme ce mécanisme mieux que n’importe quelle analyse.

Chapitre 11 — Bilderberg, la Trilatérale et les architectes de l'ordre mondial

Ce chapitre commence par un aveu.

Pas le mien. Celui de David Rockefeller.

En 2002, à l'âge de quatre-vingt-sept ans, David Rockefeller publie ses mémoires. Le livre s'intitule, simplement, *Memoirs*. Il est publié par Random House, disponible dans toutes les librairies, vendu sur Amazon.

À la page 405, il écrit ceci :

“Certains croient même que nous faisons partie d'un complot secret travaillant contre les intérêts des États-Unis, me décrivant, ma famille et moi, comme des ‘internationalistes’ et conspirant avec d'autres dans le monde entier pour construire une structure politique et économique mondiale plus intégrée — un seul monde, si vous voulez. Si c'est l'accusation, je plaide coupable — et j'en suis fier.”

Je plaide coupable. Et j'en suis fier.

Ce n'est pas une citation sortie de contexte. Ce n'est pas une formulation ambiguë qui pourrait être interprétée différemment. C'est un homme qui a passé soixante ans à construire un réseau d'influence mondiale — qui décrit ce réseau dans ses propres termes — et qui revendique explicitement l'objectif d'une “structure politique et économique mondiale plus intégrée”.

Rockefeller n'était pas un marginal. Il était le président de la Chase Manhattan Bank, l'une des institutions financières les plus puissantes du monde, pendant vingt ans. Il a fondé la Commission Trilatérale. Il a codirigé le Council on Foreign Relations. Il a participé au Groupe Bilderberg depuis ses premières années.

Il était l'architecte en chef du système que ce chapitre va décrire.

Et il l'a dit lui-même.

Le Groupe Bilderberg.

Fondé en 1954. Première réunion : Hôtel de Bilderberg, Oosterbeek, Pays-Bas. C'est de là que vient le nom.

Initiateur côté européen : le Prince Bernhard des Pays-Bas. Sa biographie mérite qu'on s'y attarde.

Né en 1911 dans une famille de la noblesse allemande. Étudiant à l'Université de Berlin dans les années 1930. Membre du parti nazi NSDAP et de la SS — des affiliations qu'il a toujours niées mais que les archives ont confirmées après sa mort. Employé de IG Farben, le conglomérat chimique allemand qui produira le Zyklon B utilisé dans les chambres à gaz.

En 1937, il épouse la princesse Juliana des Pays-Bas. Il devient prince consort néerlandais. Pendant la guerre, il combat dans la résistance néerlandaise contre l'Allemagne nazie.

Après la guerre, il fonde Bilderberg.

Voilà l'homme qui a créé la réunion annuelle où, depuis soixante-dix ans, les personnes les plus influentes de l'Occident se retrouvent sans presse, sans procès-verbal, sans compte à rendre à personne.

Ce n'est pas un détail biographique. C'est un contexte.

Comment fonctionne Bilderberg concrètement ?

Chaque année, entre cent vingt et cent cinquante participants sont invités. L'invitation est personnelle — il n'y a pas de candidature. On vous invite parce que vous avez atteint un niveau d'influence suffisant dans votre domaine, et parce que quelqu'un dans le réseau a jugé que vous méritiez d'y entrer.

Les participants sont des politiciens — chefs de gouvernement, ministres, parlementaires influents. Des financiers — PDG de grandes banques, directeurs de fonds d'investissement, responsables de banques centrales. Des industriels — PDG de multinationales dans l'énergie, la technologie, la défense, la pharmacie. Des journalistes — pas des journalistes ordinaires, des directeurs de rédaction, des éditorialistes influents, des propriétaires de médias. Des intellectuels — économistes, politologues, stratèges.

La liste des participants est publiée — depuis 2010, sous la pression croissante des critiques. Elle était secrète auparavant.

Ce qui n'est pas publié : ce qui se dit. Règle de Chatham House — toujours. Les discussions restent confidentielles. Les participants peuvent utiliser les informations reçues, mais ne peuvent pas attribuer publiquement les propos à leurs auteurs.

Pas de procès-verbal. Pas d'enregistrement. Pas de communiqué final.

Une réunion annuelle de cent cinquante des personnes les plus influentes de la planète, dont nous ne savons officiellement rien de ce qui s'y dit.

Quelques noms parmi les participants récurrents des dernières décennies.

Henry Kissinger — présent à presque chaque réunion depuis les années 1950 jusqu'à sa mort en 2023. Il a participé à la fondation intellectuelle du groupe.

Peter Thiel — cofondateur de PayPal, investisseur majeur dans Palantir, une entreprise de surveillance et d'analyse de données qui travaille avec les gouvernements et les services de renseignement.

Jeff Bezos, fondateur d'Amazon. Mark Zuckerberg, PDG de Meta. Alphabet — la maison-mère de Google — y est régulièrement représentée.

Des gouverneurs de banques centrales. Des directeurs de la CIA et du MI6. Des secrétaires généraux de l'OTAN. Des présidents et premiers ministres en exercice — ou qui le deviendront peu après leur participation.

La corrélation entre une participation à Bilderberg et une accession ultérieure aux plus hautes fonctions a été documentée par plusieurs journalistes d'investigation, notamment le journaliste britannique Charlie Skelton pour The Guardian — pas un journal conspirationniste — qui a couvert la réunion de 2013 en détail.

La Commission Trilatérale.

Fondée en 1973 par David Rockefeller et Zbigniew Brzezinski — qui deviendra conseiller à la sécurité nationale du président Carter quatre ans plus tard.

L'objectif fondateur, tel qu'il est décrit dans les documents constitutifs : renforcer la coopération entre les démocraties industrialisées de l'Amérique du Nord, de l'Europe occidentale et du Japon — le “monde trilatéral” — face aux défis communs de l'après-guerre froide naissante.

Ce qui distingue la Commission Trilatérale de Bilderberg, c'est sa structure plus formelle. Elle publie des rapports. Elle a des membres officiels — environ quatre cents, répartis entre les trois zones géographiques. Elle se réunit régulièrement en plénière.

Son premier rapport majeur, publié en 1975 : *The Crisis of Democracy* — *La Crise de la Démocratie*.

Son diagnostic, formulé sans euphémisme : les démocraties occidentales souffrent d'un excès de démocratie. Les citoyens demandent trop. Les gouvernements ne peuvent pas satisfaire toutes les demandes. Le résultat est une ingouvernabilité croissante.

La solution proposée : une plus grande distance entre les décisions politiques et les pressions démocratiques. Plus d'autonomie pour les institutions — banques centrales indépendantes, organisations supranationales, cours constitutionnelles — qui peuvent décider sans avoir à rendre compte directement aux électeurs.

La Crise de la Démocratie. Le titre dit tout.

Pour la Commission Trilatérale, le problème des démocraties, c'est la démocratie.

Trente-neuf membres de la Commission Trilatérale ont rejoint l'administration Carter en 1977.

Pas un ou deux. Trente-neuf.

Dont Brzezinski lui-même, en tant que conseiller à la sécurité nationale. Dont Cyrus Vance, secrétaire d'État. Dont Stansfield Turner, directeur de la CIA. Dont Harold Brown, secrétaire à la Défense. Dont Michael Blumenthal, secrétaire au Trésor.

Carter avait été élu par les Américains. Rockefeller avait fourni le gouvernement.

Ce n'est pas une hypothèse. C'est un fait documenté dans les biographies des protagonistes et dans les archives de l'administration Carter.

Le Council on Foreign Relations — le Conseil des Relations Étrangères.

Fondé en 1921, à New York. La plus ancienne et la plus influente des organisations de politique étrangère américaine.

Membres : environ cinq mille personnes. Des diplomates. Des anciens secrétaires d'État. Des professeurs de relations internationales. Des PDG. Des journalistes. Des généraux à la retraite.

Publication : *Foreign Affairs*, la revue de référence de la politique étrangère américaine depuis cent ans.

La quasi-totalité des secrétaires d'État américains depuis 1921 ont été membres du CFR — avant, pendant ou après leur mandat. La quasi-totalité des directeurs de la CIA. Une proportion significative des présidents.

Le CFR est, dans les faits, l'institution qui définit ce qu'est la "politique étrangère sérieuse" aux États-Unis. Ce qui entre dans son cadre est légitime. Ce qui n'y entre pas est "isolationnisme", "populisme" ou "irresponsabilité".

Ce cadre est défini par ses membres. Ses membres ont des intérêts. Ces intérêts orientent le cadre.

Il est temps de poser la question que ce livre reporte depuis trop longtemps.

Tout ce que nous venons de décrire — Bilderberg, la Commission Trilatérale, le CFR, le WEF — est-ce un complot ?

La réponse est non. Et cette réponse mérite d'être expliquée précisément, parce que le mot "complot" est précisément la novlangue utilisée pour disqualifier toute analyse de ces réseaux.

Un complot est une conspiration secrète, organisée en vue d'un objectif précis, par un groupe d'individus qui coordonnent délibérément leurs actions en cachant leur coopération.

Ce que nous décrivons est différent.

Ces réseaux sont semi-publics. La liste des participants à Bilderberg est publiée. La Commission Trilatérale publie des rapports. Le CFR organise des événements ouverts. Le WEF se tient à Davos devant les caméras du monde entier.

Ils ne cachent pas leur existence. Ils ne cachent pas leur composition. Ce qu'ils ne rendent pas public, c'est le contenu précis des discussions privées.

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

La distinction est importante. Un complot nécessite une intention malveillante cachée. Une coordination nécessite simplement des intérêts communs et des occasions de les aligner.

Quand les cent cinquante personnes les plus influentes de la planète se retrouvent dans un hôtel de luxe pendant quatre jours, sans presse, sans compte à rendre à personne — il n'est pas nécessaire de supposer qu'elles reçoivent des instructions d'une entité secrète. Il suffit qu'elles partagent un logiciel — une vision du monde, un ensemble de priorités, une grille d'analyse — pour que leurs décisions ultérieures soient cohérentes.

Les décisions cohérentes n'ont pas besoin de coordination explicite. Elles n'ont besoin que d'une formation commune et d'intérêts alignés.

C'est exactement ce que nous avons décrit dans toute la deuxième partie.

Une dernière observation sur ces réseaux, qui mérite d'être dite clairement.

Ils ne sont pas la cause de tous les maux. Ils ne contrôlent pas tout. Ils ne décident pas de tout.

Le monde est trop complexe pour être contrôlé entièrement par un groupe, aussi influent soit-il. Des événements se produisent que personne n'a planifiés. Des crises émergent que personne n'a voulues. Des technologies se développent qui échappent à toute coordination préalable.

Ce que ces réseaux font — et font très efficacement — c'est orienter les réponses aux événements imprévus dans des directions qui servent leurs intérêts. Quand une crise éclate, ce sont leurs cadres d'analyse qui sont mobilisés en premier. Leurs experts qui sont appelés à la télévision. Leurs solutions qui sont mises sur la table.

Pas parce qu'ils ont provoqué la crise. Parce qu'ils sont déjà en position quand elle arrive.

C'est une forme de pouvoir plus subtile et plus durable que la simple conspiration.

Et Rockefeller l'avait compris. C'est pour ça qu'il en était fier.

Nous avons maintenant complété les trois premières parties de ce livre.

La science de la manipulation des masses — Le Bon, Bernays, Lippmann, Chomsky.

Les ingénieurs qui l'apprennent et l'appliquent — Oxford, Sciences Po et l'ENA, le WEF.

Les outils modernes et les réseaux de coordination — l'algorithme, le fact-checking institutionnel, la novlangue, Bilderberg et la Trilatérale.

Il reste une partie. La plus importante.

Parce que tout ce qui précède pourrait laisser croire que la situation est sans issue. Que le système est trop puissant, trop enraciné, trop omniprésent pour qu'un individu puisse y résister.

Ce n'est pas vrai.

Et la quatrième partie va vous montrer pourquoi — et comment.

La quatrième et dernière partie de ce livre est différente de tout ce qui précède. Elle ne décrit pas. Elle n'analyse pas. Elle équipe. Trois questions. Des réflexes quotidiens. Une méthode pour lire les sources

primaires. Et une vérité simple que ce livre a essayé de démontrer page après page : une ficelle vue ne manipule plus. Vous avez vu les ficelles. La suite vous appartient.

Chapitre 11b — La démocratie de façade

En 2004, le politologue britannique Colin Crouch publie un livre intitulé *Post-Democracy*.

Sa thèse tient en une image.

La démocratie, dit-il, ressemble à une courbe en cloche. Elle monte — les institutions se construisent, le suffrage s'élargit, les contre-pouvoirs se renforcent, les citoyens participent. Elle atteint un sommet. Puis elle redescend.

Pas par coup d'État. Pas par abolition des élections. Par vidage progressif.

Les formes restent. Les élections ont lieu. Les parlements siègent. Les constitutions sont respectées. Les journalistes travaillent. Les juges jugent.

Mais les décisions importantes se prennent ailleurs.

Crouch appelle ça la post-démocratie. Nous sommes après la démocratie — sans l'avoir quittée formellement.

Qu'est-ce qu'une démocratie, au fond ?

Pas seulement des élections. Des élections, c'est une procédure. La démocratie, c'est le principe selon lequel les décisions qui concernent tout le monde sont prises par ceux qu'elles concernent — ou par des représentants qu'ils choisissent et peuvent révoquer.

Deux critères. Les décisions importantes. Des représentants responsables devant les citoyens.

Examinez maintenant où se prennent les décisions importantes dans nos sociétés.

La politique monétaire.

La création monétaire, les taux d'intérêt, la valeur de l'argent que vous épargnez et empruntez — ce sont des décisions qui affectent directement le niveau de vie de chaque ménage.

Qui les prend ?

En Europe : la Banque Centrale Européenne. Son président est nommé par les chefs d'État européens pour un mandat de huit ans, non renouvelable. Il ne peut pas être révoqué par un vote populaire. La BCE n'est pas soumise aux instructions des parlements nationaux. Son indépendance est garantie par les traités.

C'est explicitement conçu pour être hors d'atteinte démocratique.

Aux États-Unis : la Réserve Fédérale. Même structure. Même logique.

L'argument en faveur de cette indépendance est sérieux — les décisions monétaires ne doivent pas être soumises aux cycles électoraux, qui favorisent les politiques à court terme. C'est un argument légitime.

Mais il dit aussi quelque chose d'autre.

Il dit : cette décision est trop importante pour être laissée aux citoyens.

La politique commerciale.

Les traités commerciaux qui définissent les règles d'échange entre pays — ce qu'on peut produire, ce qu'on doit importer, quelles normes s'appliquent aux produits que vous achetez — sont négociés par des technocrates, ratifiés par des parlements souvent sans débat public substantiel, et parfois soumis à des mécanismes d'arbitrage privés qui permettent à des entreprises de poursuivre des États pour des décisions démocratiques qui nuisent à leurs profits.

Le mécanisme ISDS — Investor-State Dispute Settlement — inclus dans de nombreux traités commerciaux permet à une multinationale de réclamer des compensations à un gouvernement qui aurait, par exemple, interdit un pesticide ou nationalisé une industrie.

Un tribunal privé, composé d'arbitres choisis par les parties, peut condamner un État démocratique à payer des milliards parce que ses citoyens ont élu un gouvernement qui a pris une décision souveraine.

Ce mécanisme existe. Il est actif. Des dizaines de cas sont en cours.

La politique numérique.

Le Digital Services Act européen, entré en vigueur en 2023, délègue la définition de ce qui est “illégal” en ligne à des “fact-checkers de confiance” certifiés par la Commission européenne.

La Commission n'est pas élue. Elle est nommée. Les fact-checkers qu'elle certifie ne sont pas élus. Ils sont financés — comme nous l'avons vu — par des fondations privées et des États.

Ces entités décident ce que cinq cents millions d'Européens peuvent lire en ligne.

Aucun d'entre eux n'a été mandaté par un vote.

La gouvernance globale.

Le Forum Économique Mondial, la Commission Trilatérale, le Groupe Bilderberg, le Conseil des Relations Étrangères — nous les avons décrits au chapitre précédent.

Aucun n'est élu. Aucun ne rend de compte à un électorat. Tous influencent directement les politiques des gouvernements élus — par la formation des dirigeants, par la définition des cadres d'analyse, par la coordination des orientations entre pays.

Klaus Schwab est fier d'avoir "pénétré les cabinets".

Ce n'est pas de la fierté démocratique. C'est de la fierté technocratique.

Revenons maintenant à 1975.

The Crisis of Democracy — le rapport de la Commission Trilatérale.

Son diagnostic : les démocraties occidentales souffrent d'un excès de démocratie. Les citoyens demandent trop. Les gouvernements ne peuvent pas satisfaire toutes les demandes. Le résultat est l'ingouvernabilité.

Sa solution : une plus grande distance entre les décisions politiques et les pressions démocratiques.

Ce rapport n'est pas une théorie conspirationniste. C'est un document officiel publié par une organisation officielle, disponible dans les bibliothèques universitaires du monde entier, signé par des auteurs identifiés — Crozier, Huntington, Watanuki.

Et sa recommandation centrale — réduire l'influence des citoyens sur les décisions importantes — a été mise en œuvre. Systématiquement. Sur cinquante ans.

Les banques centrales ont été rendues indépendantes. Les organisations supranationales ont été renforcées. Les tribunaux constitutionnels ont élargi leur pouvoir d'annuler des législations démocratiques. Les traités commerciaux ont été soustraits au débat public.

Ce n'est pas une coïncidence. C'est un programme.

Il y a une objection honnête à tout ce qui précède.

La démocratie pure — chaque citoyen vote sur chaque décision — est impraticable dans des sociétés complexes. Les décisions monétaires, commerciales, technologiques ont une technicité réelle. Un référendum sur les taux d'intérêt n'a pas de sens.

Cette objection est légitime.

Mais elle a une limite.

La limite, c'est que "les décisions sont complexes, les citoyens ne peuvent pas comprendre" est devenu un argument universel pour justifier n'importe quel transfert de pouvoir vers des entités non élues.

La politique de santé publique est complexe — donc des experts décident. La politique climatique est complexe — donc des experts décident. La politique migratoire est complexe — donc des experts décident. La politique monétaire est complexe — donc des experts décident.

À un moment, il ne reste plus rien aux élus. Sinon la gestion du calendrier électoral.

Et les experts — comme ce livre l'a montré depuis le premier chapitre — ne sont pas neutres. Ils ont été formés quelque part. Ils sont financés par quelqu'un. Ils partagent un logiciel — une vision du monde, un ensemble de présupposés — qui oriente leurs décisions "techniques".

La technocratie n'est pas la neutralité. C'est la politique sans responsabilité.

Voici ce que la démocratie de façade produit concrètement.

Vous votez. Votre vote change le visage au sommet. Le nouveau visage prend ses fonctions. Il découvre que les décisions importantes sont déjà encadrées — par les traités, par les organisations supranationales, par les marchés financiers, par les engagements pris par ses prédécesseurs.

Sa marge de manœuvre réelle est étroite.

S'il s'en écarte — s'il décide de remettre en cause un traité, de nationaliser une industrie, d'imposer les grandes fortunes, de réguler une plateforme numérique — il se heurte immédiatement à des résistances institutionnelles, juridiques, financières et médiatiques coordonnées.

Pas parce qu'une entité secrète tire des ficelles. Parce que le système a été construit pour que certaines décisions soient difficiles à prendre — et que d'autres soient la seule option "raisonnable".

C'est ce que Chomsky appelait le "consensus permisible" — l'espace des opinions qu'on peut exprimer dans les médias dominants, dans les think tanks reconnus, dans les parlements fonctionnels. Cet espace est réel. Il n'est pas vide. Mais il a des frontières. Et ces frontières ont été dessinées.

Des mécanismes de démocratie directe existent.

La Suisse en fait usage depuis 1891. Ses citoyens peuvent, par voie de pétition, forcer un référendum sur n'importe quelle loi votée par le parlement. Ils peuvent proposer une modification de la constitution. Ils peuvent révoquer des décisions que leurs élus ont prises sans eux.

Le système n'est pas parfait. Les campagnes référendaires peuvent être financées de façon inégale. Les questions peuvent être mal posées. Les résultats peuvent être contestés.

Mais le mécanisme existe. Il fonctionne depuis plus d'un siècle. Et son absence dans la plupart des autres démocraties n'est pas une nécessité technique.

C'est un choix politique.

Personne n'a jamais soumis ce choix à un vote.

Une précision nécessaire.

Ce chapitre ne dit pas que la démocratie est une illusion totale. Il ne dit pas que voter ne sert à rien. Il ne dit pas que tous les gouvernements sont identiques.

Les élections ont des conséquences. Certaines politiques sont meilleures que d'autres. Certains dirigeants résistent mieux aux pressions que d'autres.

Ce que ce chapitre dit, c'est que la démocratie formelle — voter tous les cinq ans pour choisir parmi des candidats qui partagent le même logiciel de base — n'est pas suffisante pour garantir que les décisions importantes reflètent la volonté des citoyens.

Et que le système a été délibérément conçu — pas par complot, mais par convergence d'intérêts — pour que cette insuffisance ne soit pas visible.

Les élections donnent l'impression que le pouvoir appartient aux citoyens.

La démocratie de façade est précisément ça : une façade suffisamment convaincante pour que personne ne cherche ce qui se passe derrière.

Le chapitre suivant ouvre la quatrième partie. Nous avons maintenant décrit le système dans son intégralité — les techniques, les formateurs, les outils, les réseaux, et leur résultat : une démocratie dont la forme est intacte et dont la substance a été progressivement déplacée. La quatrième partie ne décrit plus. Elle équipe. Trois questions. Une méthode. Des habitudes. Et la seule réponse qui ne puisse pas être récupérée : voir.

Chapitre 11c — L'Union européenne : la cage dans la cage

On vous a dit que l'Europe était la solution.

Trop petits seuls. Trop vulnérables seuls. Trop faibles seuls. Ensemble, nous serions plus grands, plus forts, plus protégés. C'est le récit fondateur. Il est sincère, pour une partie de ceux qui le portent. Il n'est pas faux dans ses intentions premières.

Mais un récit sincère peut produire une architecture qui ne l'est pas.

Ce chapitre ne porte pas de jugement sur l'idée européenne. Il examine la structure réelle de l'institution qui s'en réclame. Ce que l'Union européenne est, mécaniquement, quand on regarde derrière la façade.

Et ce que l'Union européenne n'est pas.

Commençons par une question simple.

Dans une démocratie, qui propose les lois ?

Les représentants élus par les citoyens. C'est la définition. Le mandat démocratique donne le droit d'initiative législative. C'est pour ça qu'on vote.

Dans l'Union européenne, qui propose les lois ?

La Commission européenne.

La Commission européenne n'est pas élue. Elle est composée d'un commissaire par État membre, désigné par son gouvernement national, approuvé par le Parlement européen dans son ensemble — pas individuellement. Son président est proposé par le Conseil européen et approuvé par le Parlement.

Vous n'avez jamais voté pour un commissaire européen. Vous ne pouvez pas en révoquer un individuellement. Vous ne pouvez pas, par votre vote, changer la composition de l'institution qui décide ce sur quoi le Parlement peut ou ne peut pas légiférer.

Le Parlement européen, lui, est élu. Directement. Par vous.

Il ne peut pas proposer de lois.

Il peut amender. Il peut rejeter. Il ne peut pas initier.

C'est une architecture délibérée. Elle a été conçue ainsi. Elle n'est pas le résultat d'un oubli ou d'une imperfection provisoire. Le droit d'initiative exclusif de la Commission est inscrit dans les traités depuis le début.

Une démocratie où les élus ne peuvent pas légiférer de leur propre chef.

Ça s'appelle autre chose.

Les traités.

Les traités européens — de Rome à Maastricht, d'Amsterdam à Lisbonne — constituent la constitution de facto de l'Union. Ils définissent ce que l'Europe peut faire, ce qu'elle ne peut pas faire, comment ses institutions fonctionnent, quelles politiques elle peut mener.

Ces traités ont été signés par des gouvernements. Pas votés par des citoyens.

Les modifier exige l'unanimité de vingt-sept États membres — ce qui, dans les faits, les rend immuables. Une seule objection suffit à bloquer toute révision. Le traité de Lisbonne, en vigueur depuis 2009, n'a jamais été modifié.

Quand les Irlandais ont rejeté ce traité par référendum en juin 2008, on les a fait revoter en octobre 2009.

Le traité n'a pas bougé d'un article entre les deux votes.

Ce qui avait changé, c'était la campagne. Les arguments. La pression. Le contexte économique — la crise financière de 2008 avait créé un sentiment d'urgence propice au ralliement.

La réponse démocratique à un "non" ne fut pas de reconsidérer le traité. Ce fut de reconsidérer le vote.

Mais il y a quelque chose de plus subtil encore.

Les traités sont présentés comme immuables. Intouchables. La constitution inviolable de l'ordre européen.

Sauf quand ils gênent.

Le Pacte de Stabilité et de Croissance impose aux États membres de maintenir leur déficit public en dessous de trois pour cent du PIB. Cette règle est inscrite dans le droit européen. Elle est présentée comme un impératif absolu — la discipline budgétaire comme fondement de l'euro.

En 2003, la France et l'Allemagne ont dépassé ce seuil.

Aucune sanction n'a été appliquée.

La procédure de déficit excessif prévue par les traités a été suspendue par le Conseil — c'est-à-dire par les gouvernements eux-mêmes. La règle s'est pliée parce que les deux pays qui l'avaient violée étaient les deux pays fondateurs, les deux poids lourds de l'Union.

La règle immuable était flexible. Pour les grands.

L'Article 125 du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne est explicite : aucun État membre ne peut être renfloué par les institutions européennes ou par les autres États membres. La clause de non-renflouement. No bailout.

En 2010, la Grèce est au bord de la faillite.

L'Union européenne, la Banque Centrale Européenne et le Fonds Monétaire International constituent la Troïka et organisent le sauvetage financier de la Grèce — en échange de conditions d'austérité drastiques imposées à sa population.

Le renflouement que les traités interdisaient explicitement a eu lieu.

La Cour de Justice européenne a validé le mécanisme, considérant qu'il s'agissait d'un "mécanisme de stabilité" et non d'un renflouement au sens des traités.

La règle n'avait pas changé. Son interprétation avait changé. Ce qui revient au même.

Le mandat de la Banque Centrale Européenne est défini par les traités : maintenir la stabilité des prix. Un objectif. Un seul.

La BCE n'a pas de mandat pour financer les États. Elle ne peut pas acheter de la dette souveraine sur les marchés primaires. C'est inscrit dans les traités.

À partir de 2015, la BCE lance son programme de rachat d'actifs — le Quantitative Easing. Elle achète massivement des obligations d'État sur les marchés secondaires, injectant des milliers de milliards d'euros dans le système financier.

La distinction entre marché primaire et secondaire est réelle, techniquement. L'effet pratique — financer les États en faisant baisser leurs taux d'emprunt — est identique à ce que les traités interdisaient.

La Cour de Justice a validé.

Il y a un motif dans ces exemples.

Les traités sont immuables quand ils encadrent les citoyens.

Quand un gouvernement démocratiquement élu veut renationaliser une industrie, les traités sur la concurrence s’y opposent. Quand il veut protéger ses agriculteurs, les règles de l’OMC — auxquelles l’Union est soumise — s’y opposent. Quand il veut imposer des conditions sociales aux importations, les règles commerciales s’y opposent.

Les traités deviennent flexibles quand ils encadrent le pouvoir.

Quand les règles budgétaires gênent les grandes économies, on suspend les procédures. Quand la crise financière exige des sauvetages, on réinterprète les clauses. Quand la politique monétaire doit s’adapter, on trouve des distinctions techniques.

La cage se referme dans un sens. Elle s’ouvre dans l’autre.

Jean-Claude Juncker, président de la Commission européenne de 2014 à 2019, l’a formulé sans ambiguïté en février 2015, en pleine crise grecque :

“Il ne peut y avoir de choix démocratique contre les traités européens.”

C’est peut-être la phrase la plus honnête jamais prononcée par un responsable européen.

Elle ne dit pas que la démocratie est une illusion. Elle dit quelque chose de plus précis : que la démocratie a un périmètre. Et que ce périmètre s’arrête là où commencent les traités. Ce qui est à l’intérieur du périmètre — vous pouvez voter pour ou contre. Ce qui est à l’extérieur — votre vote ne l’atteint pas.

Et qui a défini le périmètre ?

Pas vous.

Mais pourquoi dans ce sens-là précisément ?

Ce n'est pas arbitraire. Ce n'est pas non plus le résultat d'une conspiration coordonnée dans l'ombre. C'est quelque chose de plus simple et de plus solide : une convergence d'intérêts entre des individus qui partagent le même logiciel, qui ont été formés dans les mêmes institutions, qui se retrouvent dans les mêmes salles.

Commençons par une question concrète.

Qui nomme la présidente de la Commission européenne ?

Formellement : le Conseil européen — c'est-à-dire les vingt-sept chefs d'État et de gouvernement réunis. Ils proposent un candidat "en tenant compte" des résultats des élections européennes — formule floue, non contraignante. Le Parlement valide ou rejette.

En juillet 2019, Ursula von der Leyen est proposée par le Conseil européen — poussée par Emmanuel Macron et Angela Merkel après l'échec des candidats initiaux. Le Parlement l'approuve par neuf voix de majorité. Neuf voix sur sept cent cinquante et un députés.

C'est la marge la plus faible de l'histoire de la Commission.

Ce n'est pas une légitimité démocratique. C'est un accord politique entre capitales.

Qui est Ursula von der Leyen ?

Ministre de la Défense allemande de 2013 à 2019. Un mandat marqué par des scandales de sous-traitance, des équipements militaires défectueux, des rapports parlementaires accablants. Elle quitte le ministère sans bilan positif identifiable.

Elle devient présidente de la Commission européenne.

Ce paradoxe mérite d'être nommé. On ne nomme pas à la tête de l'exécutif européen quelqu'un dont le bilan ministériel est solide. On nomme quelqu'un dont le profil est aligné — dont la vision du monde, les priorités, les réseaux correspondent à ce que les gouvernements qui la nomment souhaitent voir mis en œuvre.

Ursula von der Leyen est classée parmi les Young Global Leaders du Forum Économique Mondial — le WEF — depuis 2001. Ce programme, nous l'avons décrit au chapitre 7, forme et sélectionne des dirigeants à travers le monde selon une vision précise de ce que doit être le développement économique, la gouvernance, la transition énergétique.

Son agenda à la Commission — le Green Deal européen, la transition numérique, la réponse coordonnée à la pandémie, le soutien militaire à l'Ukraine — est cohérent avec les orientations définies année après année à Davos, dans les rapports du WEF, dans les consensus des grandes fondations philanthropiques mondiales.

Elle ne les a pas inventées.

Elle les met en œuvre.

Davos.

Le Forum Économique Mondial se tient chaque année en janvier dans les Alpes suisses. Il réunit chefs d'État, PDG de multinationales, directeurs de banques centrales, responsables d'organisations internationales, journalistes accrédités, représentants d'ONG sélectionnés.

Ce n'est pas une institution officielle. Ses décisions n'ont pas de valeur juridique. Ses participants ne sont pas élus.

Mais les orientations qui y sont définies — ou confirmées, ou réorientées — structurent les agendas politiques des années suivantes avec une régularité documentée.

En janvier 2018, Donald Trump vient à Davos. C'est la première visite d'un président américain depuis Clinton en 2000. Il n'est pas venu pour valider le cadre existant. Il est venu pour annoncer que le cadre allait changer. America First. Protectionnisme. Remise en question des accords commerciaux multilatéraux. Contestation du multilatéralisme comme mode de gouvernance.

La salle l'écoute avec un mélange de politesse et d'inquiétude.

Ce qui se joue à Davos ce jour-là n'est pas une conférence économique. C'est la renégociation publique du cadre dans lequel l'Union européenne — et tous les autres acteurs — doivent désormais opérer.

Quand Trump remet en question l'OTAN, le libre-échange, les accords climatiques, il ne modifie pas les traités européens. Mais il modifie le contexte dans lequel ces traités s'appliquent. Il déplace les contraintes. L'Union européenne doit s'adapter — non par décision démocratique, mais par nécessité structurelle.

C'est une forme de pouvoir qui n'est inscrite dans aucun traité.

Davos n'est pas seul.

Le groupe Bilderberg réunit chaque année, depuis 1954, entre cent vingt et cent cinquante personnalités — responsables politiques, dirigeants d'entreprises, banquiers, intellectuels, journalistes. Les délibérations sont privées. Aucun compte-rendu officiel n'est publié. Les participants sont identifiés sur les listes — disponibles publiquement — mais les échanges restent confidentiels.

La Commission Trilatérale, fondée en 1973 par David Rockefeller et Zbigniew Brzezinski, réunit des dirigeants d'Amérique du Nord, d'Europe et d'Asie autour d'une vision commune de la gouvernance mondiale.

Le Conseil des Relations Étrangères — le CFR — à New York produit des rapports, organise des séminaires, forme des analystes qui alimentent directement les administrations américaines depuis des décennies.

Ces organisations ne sont pas identiques. Leurs membres ne s'accordent pas sur tout. Leurs agendas évoluent.

Mais elles partagent un présupposé fondamental : les décisions importantes — commerciales, monétaires, sécuritaires, climatiques — doivent être prises par des experts et des dirigeants qualifiés, dans des cadres stables, à l'abri des pressions électorales à court terme.

Ce présupposé est politique. Il n'est pas neutre.

Et c'est ce présupposé — partagé par les personnes qui se retrouvent dans ces salles, qui se forment dans ces réseaux, qui se nomment mutuellement aux postes de responsabilité — qui explique pourquoi les traités européens s'appliquent dans un sens et se plient dans l'autre.

Ce n'est pas de la corruption. C'est de la cohérence.

Les individus qui décident de suspendre une procédure de déficit excessif, de valider un mécanisme de stabilité contraire aux traités, d'interpréter le mandat de la BCE de façon extensive — ces individus partagent une vision du monde dans laquelle la stabilité du système financier prime sur la lettre des règles. Dans laquelle la continuité de l'intégration européenne prime sur le résultat d'un référendum irlandais.

Ils ne trahissent pas les traités. Ils appliquent une hiérarchie des priorités qui a été définie ailleurs — dans les salles de Davos, dans les rapports de la Trilatérale, dans les séminaires du Bilderberg — et qu'ils ont internalisée comme une évidence.

C'est ce que ce livre appelle un logiciel.

Un logiciel ne se voit pas. Il structure la façon dont on perçoit les problèmes et leurs solutions possibles. Il définit ce qui est “raisonnable” et ce qui est “populiste”. Il détermine quelles règles sont des principes intangibles et lesquelles sont des outils ajustables selon le contexte.

Ursula von der Leyen ne décide pas seule du cadre dans lequel l’Europe évolue. Elle le met en œuvre. Le cadre a été défini — progressivement, collectivement, par convergence — dans les réseaux où elle a été formée et d’où elle a été propulsée.

C’est la différence entre un pilote et un avion.

L’avion suit sa trajectoire. Le pilote exécute le plan de vol.

Le plan de vol a été déposé ailleurs.

Mais l’Union européenne elle-même est dans une cage.

On l’oublie souvent dans le débat sur le déficit démocratique européen. On parle de ce que l’Europe impose à ses membres. On parle moins de ce que l’Europe ne contrôle pas.

L’Union est membre de l’Organisation Mondiale du Commerce. Les règles de l’OMC s’imposent à sa politique commerciale. Elle ne peut pas librement protéger ses industries contre la concurrence étrangère, même quand celle-ci pratique des standards sociaux et environnementaux incompatibles avec les siens. Elle ne peut pas imposer de taxes aux importations sans risquer des procédures d’arbitrage internationales.

La politique agricole commune — l’une des politiques les plus intégrées de l’Union — est contrainte par les accords agricoles de l’OMC négociés dans le cadre du cycle de Doha.

L’Europe négocie. Elle n’impose pas.

Elle négocie aussi des traités commerciaux au nom des vingt-sept États membres sans que ceux-ci puissent s’y opposer individuellement. Le CETA avec le Canada a été mis en application provisoire sans référendum populaire dans aucun pays signataire. L’accord avec les pays du Mercosur — signé en 2024 après vingt-cinq ans de négociations — s’impose aux agriculteurs européens qui n’ont pas été consultés. En 2024, ces mêmes agriculteurs ont bloqué des autoroutes à travers l’Europe — France, Belgique, Allemagne, Pays-Bas — pour protester contre des normes qu’ils devaient respecter et une concurrence étrangère qui ne les respectait pas.

Aux Pays-Bas, la mécanique avait déjà montré son visage le plus concret. Les directives européennes sur les zones Natura 2000 imposent des seuils d’émissions d’azote que l’agriculture intensive néerlandaise dépasse structurellement. En 2019, la Cour d’État néerlandaise invalide la politique agricole existante — non conforme au droit européen. Le gouvernement annonce le rachat forcé de milliers d’exploitations situées près des zones protégées, certaines familiales depuis plusieurs générations. Dans certaines régions, les réductions d’émissions exigées atteignaient quatre-vingt-dix pour cent. En juillet 2022, lors d’une manifestation à Heerenveen, la police tire des coups de feu en direction des tracteurs. Des avertissements. Des coups de feu. Contre des agriculteurs. Pour appliquer une directive européenne. Le mouvement BBB — Mouvement Citoyens Agriculteurs — naît de cette crise. Il devient le premier parti aux élections provinciales de 2023.

La cage avait produit sa propre rébellion.

La cage de l’OMC se referme sur la cage de l’UE, qui se referme sur l’agriculteur qui ne comprend pas pourquoi il doit jouer selon des règles que ses concurrents ignorent — et pourquoi la police tire quand il proteste.

Le système monétaire mondial fonctionne en dollars.

Le pétrole se négocie en dollars. Les matières premières stratégiques se négocient en dollars. Les réserves des banques centrales mondiales sont majoritairement libellées en dollars. Le système SWIFT — le réseau de messagerie interbancaire mondiale — est sous juridiction américaine.

Cela signifie que les États-Unis peuvent, par décision unilatérale, couper un pays ou une institution de l'accès au système financier mondial. Ils l'ont fait avec l'Iran. Ils l'ont fait avec la Russie en février 2022 — en déconnectant plusieurs banques russes du réseau SWIFT dans les jours qui ont suivi l'invasion de l'Ukraine, une décision prise à Washington et à Bruxelles simultanément, sans vote d'aucun parlement. Ils l'ont menacé pour d'autres.

L'euro existe. Il est la deuxième monnaie de réserve mondiale. Il représente environ vingt pour cent des réserves mondiales.

Le dollar en représente soixante.

L'Europe n'est pas souveraine monétairement sur les marchés internationaux. Ses entreprises empruntent en dollars. Ses importations énergétiques se règlent en dollars. Sa dépendance au système dollar est structurelle.

Personne n'a voté pour ça. C'est le résultat des accords de Bretton Woods de 1944 — une conférence à laquelle les peuples européens n'ont pas participé.

La déconnexion de la Russie du système SWIFT en 2022 a produit un effet que ses initiateurs n'avaient pas anticipé — ou peut-être avaient-ils choisi d'ignorer.

Elle a démontré, en temps réel, à tous les pays du monde, que le système financier international pouvait être weaponisé. Que la neutralité du dollar était une fiction. Que dépendre d'une infrastructure monétaire contrôlée par une puissance étrangère, c'est lui donner un droit de vie et de mort sur votre économie.

Les BRICS — Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud, rejoints en 2024 par l'Arabie Saoudite, les Émirats Arabes Unis, l'Iran, l'Éthiopie et l'Égypte — ont accéléré leurs travaux sur une architecture financière alternative.

La Chine a développé le CIPS — Cross-Border Interbank Payment System — son propre réseau de messagerie interbancaire internationale, opérationnel depuis 2015 mais marginal jusqu'en 2022. Depuis, son volume de transactions a augmenté de façon significative. Le projet mBridge, porté par la Banque des Règlements Internationaux en collaboration avec les banques centrales de Chine, des Émirats Arabes Unis, de Thaïlande et de Hong Kong, explore une monnaie numérique interbancaire qui court-circuiterait le dollar pour les échanges entre banques centrales.

L'Arabie Saoudite a commencé à accepter le yuan pour certaines transactions pétrolières — une rupture symbolique avec le système pétrodollar établi en 1974.

Tout cela est réel. Et insuffisant.

Le CIPS traite une fraction du volume de SWIFT. Les BRICS ne disposent pas d'une monnaie commune — le projet d'une "monnaie BRICS" a été évoqué au sommet de Johannesburg en 2023 et abandonné. Leurs économies sont trop disparates, leurs intérêts trop divergents, leurs systèmes juridiques et politiques trop incompatibles pour former une zone monétaire cohérente.

Mais voici ce que cette comparaison révèle.

Les BRICS ne construisent pas une alternative au principe de dépendance monétaire. Ils construisent une alternative à qui en tient le levier. Un système dominé par le yuan est toujours un système dans lequel une décision prise à Pékin peut couper un pays de l'accès aux marchés. La cage change de geôlier. Elle ne disparaît pas.

Ce que cette dynamique montre à l'Union européenne — si quelqu'un voulait bien la regarder en face — c'est que la souveraineté monétaire n'est pas un luxe idéologique. C'est une condition structurelle de l'indépendance politique.

L'Europe a construit l'euro. Elle n'a pas construit l'infrastructure. La différence entre une monnaie et une souveraineté monétaire, c'est précisément ça : qui contrôle le réseau par lequel cette monnaie circule dans le monde.

La réponse des BRICS est une réponse de puissance. Elle ne répond pas à la question démocratique. Elle dit simplement : nous voulons notre propre cage.

La politique de défense européenne dépend de l'OTAN.

L'OTAN est une alliance militaire dont le commandement suprême des forces alliées en Europe — le SACEUR — est, par convention depuis 1951, un général américain nommé par le président des États-Unis.

L'article 5 du traité de l'Atlantique Nord — l'engagement de défense collective — est la colonne vertébrale de la sécurité européenne. Cet engagement dépend de la volonté politique américaine. Il n'est pas automatique. Il requiert une décision du Congrès américain.

Quand Donald Trump a suggéré, lors de sa campagne de 2024, qu'il pourrait ne pas défendre les membres de l'OTAN qui ne consacraient pas deux pour cent de leur PIB à la défense, il ne violait pas le traité. Il soulignait sa nature réelle : un engagement politique, pas une garantie automatique.

L'Europe a construit sa sécurité sur une dépendance qu'elle n'a pas choisie — ou plutôt, que certains de ses fondateurs ont choisie pour elle, dans le contexte de la guerre froide, sans jamais soumettre ce choix à un vote populaire.

Les agences de notation — Moody's, Standard & Poor's, Fitch — sont des entreprises privées américaines.

Elles évaluent la qualité de crédit des États souverains. Leur notation détermine les taux auxquels ces États peuvent emprunter sur les marchés. Une dégradation de notation peut renchérir immédiatement le coût de la dette d'un pays, précipiter une crise de liquidité, forcer un gouvernement à l'austérité.

Ces trois entreprises privées, soumises au droit américain, exercent un pouvoir de sanction sur des gouvernements démocratiquement élus.

Elles n'ont été mandatées par personne. Elles ne rendent de compte à aucun électeur. Leur méthodologie n'est pas publique dans son intégralité. Leur conflit d'intérêt structurel — elles sont payées par les entités qu'elles notent — a été documenté lors de la crise des subprimes de 2008.

Elles ont noté AAA des produits financiers qui valaient zéro.

Elles continuent de noter les dettes souveraines européennes.

Des cages dans des cages.

Le citoyen vote pour un parlement national. Ce parlement obéit à un gouvernement qui a signé des traités européens. Ces traités définissent ce que le gouvernement peut faire. L'Union européenne qui administre ces traités est elle-même soumise aux règles de l'OMC, au système dollar, à la structure de l'OTAN, aux jugements des agences de notation.

À chaque niveau, il y a un cadre. À chaque niveau, ce cadre a été défini sans vote populaire.

À chaque niveau, on vous dit que c'est inévitable. Naturel. Technique. Que les alternatives sont dangereuses. Que questionner le cadre, c'est du populisme.

Deux exemples permettent de voir le mécanisme de près.

L'Allemagne a largement dicté les règles du cadre. Le Pacte de Stabilité — trois pour cent de déficit, soixante pour cent de dette — reflète la culture monétaire allemande, l'obsession de l'inflation héritée de Weimar, la tradition de la Bundesbank. Berlin voulait un euro discipliné. Elle a obtenu les règles qu'elle voulait. Et en 2003, elle les a violées — avec la France — sans sanction. Elle a construit la cage. Elle connaît les issues de secours. Elle les utilise quand c'est nécessaire.

Mais l'Allemagne est elle aussi contrainte. Elle ne peut pas se réarmer librement. Sa politique étrangère est bridée par son histoire et par les traités d'après-guerre. Elle projette sa puissance via l'Union européenne précisément parce qu'elle ne peut pas le faire autrement. Être le geôlier ne signifie pas être libre.

L'Italie est la démonstration la plus brutale. Dette à cent quarante pour cent du PIB. Croissance structurellement faible depuis l'adoption de l'euro — elle ne peut plus dévaluer sa monnaie pour regagner en compétitivité, comme elle le faisait avec la lire. En 2011, les marchés obligataires ont fait monter le différentiel de taux entre les obligations italiennes et allemandes jusqu'à l'insupportable. Berlusconi — élu, peu importe ce qu'on pense de lui — a été contraint à la démission sous pression des marchés et de ses partenaires européens. Mario Monti, technocrate non élu, ancien commissaire européen, l'a remplacé sans passer par les urnes. Il a imposé l'austérité.

Ce n'est pas une anecdote. C'est le mécanisme à nu. Un gouvernement élu renversé par la pression des marchés obligataires et remplacé par un technocrate acceptable pour les créanciers. Meloni a été élue en 2022 sur un programme eurosceptique. Une fois au pouvoir, elle a adapté son discours aux contraintes du cadre. La cage ne se referme pas avec des menottes. Elle se referme avec des taux d'intérêt.

La Grèce en 2015 a poussé le mécanisme encore plus loin. Syriza est élu en janvier sur un programme explicitement anti-austérité. En juillet, Tsipras organise un référendum. Résultat : soixante et un pour cent de

NON à l'austérité imposée par les créanciers. Soixante et un pour cent. Cinq jours plus tard, Tsipras signe un troisième plan d'austérité — plus sévère que celui que les Grecs venaient de rejeter. La BCE avait menacé de couper l'accès aux liquidités des banques grecques. Banques fermées, économie à l'arrêt. Le gouvernement élu a capitulé lui-même. Pas besoin de le remplacer. La pression suffisait.

La Roumanie en 2024 a franchi la dernière étape. En novembre, le premier tour de l'élection présidentielle produit un résultat inattendu : Călin Georgescu, candidat eurosceptique, pro-russe, anti-OTAN, arrive en tête avec vingt-deux pour cent des suffrages. La Cour constitutionnelle annule l'ensemble du scrutin. Motif officiel : ingérence étrangère via TikTok. Les preuves n'ont jamais été rendues publiques de façon transparente. Un nouveau premier tour est organisé en mai 2025. Le résultat, cette fois, est acceptable.

Irlande 2008 : le peuple vote non, on recommence. Italie 2011 : le gouvernement élu est remplacé par un technocrate. Grèce 2015 : le référendum est ignoré sous pression financière. Roumanie 2024 : l'élection elle-même est annulée.

La Hongrie d'Orbán constitue le contre-exemple apparent. Depuis 2010, Budapest résiste ouvertement — sur la migration, l'état de droit, les médias. L'Union européenne a suspendu des fonds structurels, lancé des procédures d'infraction, épuisé ses instruments de pression. Orbán est toujours là. La cage a ses limites : un État suffisamment déterminé, avec un électorat solide et une faible dépendance aux marchés obligataires internationaux, peut résister. Ce n'est pas une sortie. C'est une friction permanente — qui révèle à la fois que la cage n'est pas hermétique, et le prix croissant qu'il en coûte de ne pas se soumettre.

Être le moteur de la cage ne signifie pas contrôler la cage. Dans tous ces cas — Allemagne qui écrit les règles, Italie qui capitule sous pression des marchés, Grèce dont le référendum est ignoré, Roumanie dont l'élection est annulée, Hongrie qui résiste à coût croissant — le citoyen qui vote pense choisir. Il choisit dans un espace qui a déjà été défini pour lui.

Une objection mérite d'être posée directement.

Le Royaume-Uni est sorti. En 2016, cinquante-deux pour cent des Britanniques ont voté pour quitter l'Union européenne. En 2020, la sortie était effective. Et aujourd'hui — quelques années plus tard — le pays se porte mieux qu'on ne l'avait prédit.

C'est vrai. Et c'est instructif.

Mais regardons les conditions de cette sortie.

Le Royaume-Uni n'avait jamais adopté l'euro. Il avait conservé sa monnaie, sa politique monétaire, sa banque centrale. La cage monétaire n'avait jamais été fermée à clé. Il n'avait pas rejoint Schengen. Ses frontières étaient restées sous contrôle national. La cage migratoire également.

Le Traité de Lisbonne — celui-là même que les Irlandais avaient rejeté en 2008 avant d'être invités à revoter — contenait un Article 50. Une clause de sortie. Une porte. Elle existait parce que les rédacteurs du traité avaient jugé utile de l'y inscrire. Une porte que l'on peut ou non décider d'ouvrir n'est pas une cage. Sauf si personne d'autre n'en connaît l'existence.

Et le Royaume-Uni avait le poids pour négocier. Puissance nucléaire. Siège permanent au Conseil de sécurité des Nations unies. City of London comme centre financier mondial indépendant. Sans ce poids, la sortie aurait été une capitulation, pas une négociation.

Le prix payé reste considérable. Trois ans de paralysie politique. Une inflation importée plus violente qu'ailleurs. Des pénuries logistiques. Une Écosse qui veut partir. Une Irlande du Nord dont le statut reste instable. Un commerce avec le continent handicapé par une frontière qui n'existait plus.

Mais l'essentiel est ailleurs.

Le Royaume-Uni a quitté la cage du milieu. Il n'a pas quitté les cages extérieures. Il emprunte toujours en dollars. Il dépend toujours de l'OTAN — dont le commandement reste américain. Il obéit toujours aux règles de l'OMC. Il est toujours noté par Moody's, S&P et Fitch.

Sortir de l'Union européenne, c'était changer de cage intermédiaire. Pas sortir de l'architecture.

La question se pose alors naturellement pour les autres. La France pourrait-elle en faire autant ?

En théorie, oui. L'Article 50 existe pour tous les membres. La France a le poids géopolitique — puissance nucléaire, siège permanent au Conseil de sécurité, économie du G7.

Mais la France est dans l'euro. C'est la différence structurelle avec le Royaume-Uni, et elle est décisive. Quitter l'Union européenne sans quitter la monnaie unique est une contradiction dans les termes. Et quitter l'euro, c'est recréer le franc, redénommer une dette publique colossale, faire face à une fuite des capitaux immédiate, gérer une dévaluation probable. L'exercice est possible. Il a un coût que personne ne chiffre honnêtement dans le débat public.

Ce que le Brexit enseigne n'est pas que la sortie est impossible. C'est qu'elle est d'autant plus coûteuse qu'on a laissé les barreaux se refermer. Le Royaume-Uni avait gardé le verrou principal desserré. La France ne l'a pas fait.

La cage se referme progressivement. Chaque traité signé, chaque compétence transférée, chaque monnaie abandonnée rend la sortie un peu plus chère. Ce n'est peut-être pas un accident.

Pour la Belgique, la question ne se pose même pas dans les mêmes termes. Bruxelles est le siège des institutions. La Commission, le Conseil, le Parlement — ils sont là. L'économie de la capitale tourne en partie grâce à leur présence. La Belgique n'héberge pas l'Union européenne. Elle en fait partie dans sa chair.

“Plus d'Europe” est la réponse institutionnelle à chaque crise.

La crise financière de 2008 a appelé plus d'intégration bancaire — l'Union bancaire. La crise migratoire a appelé plus de coordination — Frontex renforcé. La pandémie a appelé plus de solidarité — les eurobonds. La guerre en Ukraine a appelé plus de défense commune.

Chaque crise est réelle. Chaque réponse est présentée comme la seule possible. Et chaque réponse transfère un peu plus de compétences vers des institutions que les citoyens ne contrôlent pas.

La logique est circulaire et auto-validante.

Si l'Europe ne fonctionne pas, c'est qu'il n'y en a pas assez. La solution à l'insuffisance de l'intégration est toujours plus d'intégration. Ceux qui posent la question inverse reçoivent un qualificatif.

Le qualificatif clôt le débat avant qu'il commence.

Ce chapitre ne plaide pas pour la sortie de l'Union européenne.

Il ne dit pas que les États-nations sont la réponse, que le repli sur soi est une solution, que les défis contemporains — climatiques, migratoires, sécuritaires — pourraient être mieux traités en ordre dispersé.

Ce qu'il dit est plus simple.

Une institution qui ne peut pas être modifiée par le vote de ceux qu'elle gouverne n'est pas une démocratie — quelle que soit la sincérité de ses fondateurs, quelle que soit la qualité de ses fonctionnaires, quelle que soit l'utilité de certaines de ses politiques.

Et une institution qui applique ses règles de façon sélective — stricte pour les petits, flexible pour les grands — ne produit pas de l'ordre. Elle produit de la légitimation inégale.

La cage se referme dans un sens.

Elle s'ouvre dans l'autre.

Tant que cette asymétrie ne sera pas nommée, le débat européen tournera en rond. On débattrà du niveau d'intégration, de la vitesse de l'élargissement, de la répartition des charges budgétaires.

On ne débattrà pas de la structure de la cage.

Parce que la structure de la cage n'est pas dans le débat permis.

Le chapitre suivant pose une question plus profonde : ce mécanisme est-il propre à l'Europe — ou est-ce le modèle ?

Chapitre 11d — La démocratie contre elle-même

La menace principale des démocraties occidentales, selon ceux qui les dirigent, c'est la démocratie elle-même.

Ce n'est pas une provocation. C'est un constat documenté — et daté.

En 1975, la Commission Trilatérale publie *The Crisis of Democracy*. Le rapport est rédigé par trois intellectuels mandatés par David Rockefeller : Michel Crozier pour l'Europe, Samuel Huntington pour les États-Unis, Joji Watanuki pour le Japon. Son diagnostic est explicite : les démocraties occidentales souffrent d'un “*excès de démocratie*”. Trop de participation citoyenne. Trop de revendications. Des gouvernements devenus ingouvernables parce que trop de gens voulaient trop de choses en même temps.

La solution proposée par Huntington est tout aussi explicite : un “*plus grande modération de la démocratie*”. Des institutions capables de résister aux pressions électorales à court terme. Des experts. De la stabilité. Un cadre qui protège les décisions importantes des humeurs du moment.

Ce rapport est disponible en ligne. Il n'a jamais été secret. Il a été commandé, financé, publié et diffusé par la Trilatérale — dont les membres se retrouvent depuis dans les gouvernements, les banques centrales, les institutions supranationales des trois zones qu'elle représente.

Le programme était là. En 1975. Noir sur blanc.

Le mot *populisme* est apparu plus tard.

Il désigne officiellement une forme de politique démagogique qui oppose “le peuple pur” aux “élites corrompues”. En pratique, il est utilisé pour désigner tout mouvement électoral qui produit un résultat que les institutions existantes jugent inacceptable.

Quand les Irlandais ont voté non au Traité de Lisbonne en 2008 — populisme.

Quand les Grecs ont voté non à l’austérité en 2015 — populisme.

Quand les Britanniques ont voté pour le Brexit en 2016 — populisme.

Quand les Italiens ont élu Meloni en 2022 — populisme.

Quand les Roumains ont voté Georgescu en 2024 — populisme. Et cette fois, l’élection a été annulée.

Le populisme, c’est la démocratie qui fonctionne correctement — et qui produit un résultat inacceptable pour ceux qui ont défini ce qui est acceptable. Le mot clôt le débat avant qu’il commence. Il disqualifie l’électeur sans examiner ce qu’il a voulu dire.

Ce mécanisme n’est pas propre à l’Union européenne.

Il est propre aux démocraties occidentales — précisément parce qu’elles sont les seules à revendiquer la démocratie comme valeur fondatrice tout en la contournant systématiquement. La Russie et la Chine n’ont jamais prétendu être des démocraties libérales au sens occidental du terme. Il n’y a pas de contradiction entre leur discours et leurs actes. Ils assument ce qu’ils sont.

Le problème est spécifiquement celui des régimes qui utilisent la démocratie comme justification de tout — et qui la rendent inopérante dès qu’elle produit le mauvais résultat.

Au Canada, en février 2022, des camionneurs bloquent Ottawa pour protester contre les mandats vaccinaux. Justin Trudeau invoque la Loi sur les mesures d'urgence — jamais utilisée depuis sa création. Les comptes bancaires des manifestants sont gelés sans décision judiciaire préalable. Les comptes des donateurs — des particuliers ayant contribué vingt ou cinquante dollars — sont identifiés et bloqués. La plateforme de financement GoFundMe bloque les fonds collectés. La liste des donateurs de GiveSendGo est piratée et rendue publique.

La protestation est dispersée.

En janvier 2024, la Cour fédérale canadienne juge l'invocation de la loi d'urgence inconstitutionnelle. Trudeau avait dépassé ses pouvoirs légaux. Mais les comptes avaient déjà été gelés. La protestation était déjà terminée. La décision judiciaire est arrivée après.

Le système financier utilisé comme arme contre des citoyens. Pas des terroristes. Pas des agents étrangers. Des camionneurs et leurs donateurs. Exactement le même mécanisme que SWIFT contre la Russie — mais appliqué à des citoyens nationaux qui protestaient légalement dans leur propre pays.

En Australie, entre 2020 et 2022, l'État de Victoria déploie des militaires dans les rues de Melbourne pour faire respecter les confinements. Des personnes sont arrêtées à domicile de façon préventive, avant d'avoir manifesté, sur la base de publications sur les réseaux sociaux. Des passes sanitaires numériques conditionnent l'accès aux commerces, aux transports, aux lieux de travail.

Ces mesures ont été prises par un gouvernement démocratiquement élu, dans un État de droit, avec un système judiciaire indépendant. Elles n'ont pas été imposées par une puissance étrangère. Elles ont été décidées, votées, appliquées de l'intérieur.

Au Royaume-Uni, le *Police, Crime, Sentencing and Courts Act* de 2022 a considérablement étendu les pouvoirs de la police pour interdire ou restreindre les manifestations jugées trop bruyantes ou trop perturbantes. La loi a été votée par le Parlement britannique. Le même Parlement que le Brexit était censé libérer.

Ces exemples partagent une structure commune.

Une menace est identifiée — sanitaire, sécuritaire, climatique, informationnelle. L'urgence est déclarée. Les procédures normales sont suspendues. Des pouvoirs exceptionnels sont activés. Quand l'urgence passe, les pouvoirs restent — partiellement, sous d'autres formes, dans d'autres textes.

C'est le modèle Naomi Klein décrit dans *La Stratégie du choc* : utiliser les crises pour faire passer des mesures qui n'auraient pas été acceptées en temps normal. Le choc suspend le jugement. L'urgence légitime l'exception. Et l'exception devient progressivement la norme.

L'étape suivante est déjà en préparation.

Plus de cent pays sont en phase de développement ou de test d'une monnaie numérique de banque centrale — une CBDC, *Central Bank Digital Currency*. La Chine a déjà déployé le yuan numérique à grande échelle. La Banque centrale européenne travaille sur l'euro numérique.

Une monnaie numérique de banque centrale n'est pas simplement une version électronique du cash existant. C'est une monnaie programmable. Elle peut être paramétrée pour expirer à une date donnée. Pour ne pas pouvoir servir à acheter certains types de produits. Pour être désactivée si le titulaire ne respecte pas certaines conditions — fiscales, sanitaires, comportementales.

Ce n'est pas de la science-fiction. C'est l'architecture technique décrite dans les documents de la Banque des Règlements Internationaux — la banque centrale des banques centrales, à Bâle. Le projet mBridge, développé en collaboration avec la BCE, la Banque populaire de Chine et plusieurs banques centrales du Golfe, explore précisément ces fonctionnalités.

Le Canada a gelé des comptes bancaires en 2022. Ce gel a nécessité des décisions judiciaires, même contestées, des procédures bancaires, une pression publique. Avec une CBDC, la même opération se fait par un paramètre dans une base de données.

La cage extérieure — le système financier — ne s'applique pas qu'aux nations. Elle descend jusqu'au portefeuille de chaque individu.

Ce n'est pas un problème russe. Ce n'est pas un problème chinois. Ce n'est pas un problème africain.

C'est un problème occidental — conçu dans les think tanks occidentaux, déployé dans les institutions occidentales, exporté comme modèle par le FMI, la Banque mondiale et les institutions supranationales.

Le FMI conditionne ses prêts à des réformes structurelles que les gouvernements bénéficiaires n'auraient jamais adoptées de leur plein gré. Ce ne sont pas des sanctions. Ce sont des conditions techniques. Des experts. De la stabilité. Le même logiciel, appliqué aux pays du Sud incapables de rembourser leur dette — libellée en dollars qu'ils ne contrôlent pas.

La Trilatérale avait raison sur un point : le problème est bien une crise de gouvernabilité. Mais la solution qu'elle a proposée n'était pas de rendre les institutions plus réactives aux citoyens. C'était de rendre les citoyens moins capables d'influencer les institutions.

Cinquante ans plus tard, l'architecture est en place.

Elle se nomme toujours démocratie.

La quatrième partie commence ici. Pas pour continuer le constat. Pour équiper.

Les femmes comme terrain de manipulation — du corset au girl boss

Il y a un paradoxe que l'histoire du XXe siècle illustre mieux que n'importe quel autre : les mouvements de libération les plus puissants sont aussi les plus récupérables.

Le féminisme en est l'exemple le plus documenté, le plus étudié — et le moins compris.

Bernays avait deux clients

Dans le chapitre consacré à Bernays, nous avons examiné les Torches de la Liberté — la campagne cigarettes de 1929 qui a transformé l'émancipation féminine en argument de vente.

Ce qu'on oublie généralement de mentionner : Bernays avait un autre client, à la même époque, avec un objectif exactement inverse.

Pour **Procter & Gamble** et les fabricants d'électroménager, il a fabriqué — avec la même précision technique — l'image de la **femme au foyer épanouie**.

La ménagère américaine des années 1950 — obsédée par la propreté de sa cuisine, jugée par la blancheur de ses chemises, identifiée à son foyer — n'est pas une tradition millénaire. C'est un **produit marketing** des années 1920-1950, construit méthodiquement par les mêmes techniques que les Torches de la Liberté.

D'un côté : fumer = liberté. De l'autre : nettoyer = épanouissement.

Les deux étaient faux. Les deux vendaient quelque chose.

La leçon de Bernays n'est pas qu'il ciblait les femmes. C'est qu'il pouvait vendre **n'importe quelle identité** à **n'importe quel groupe** — à condition d'identifier le désir profond et de connecter le produit à ce désir.

Les femmes, en tant que groupe démographique majoritaire et historiquement en quête de reconnaissance sociale, étaient une cible particulièrement efficace. Pas parce qu'elles sont plus manipulables — mais parce que leurs désirs légitimes étaient plus facilement exploitables dans un système qui ne les satisfaisait pas.

Les trois vagues — une lecture de berger

L'histoire du féminisme moderne se lit habituellement en trois vagues. Lue à travers la grille du Métier de Berger, chaque vague révèle un rapport différent au pouvoir — et une récupération différente.

Première vague — Le féminisme des droits (1848-1960)

Les suffragettes britanniques enchaînées aux grilles du Parlement. Les Américaines qui marchent pour le droit de vote en 1913. Simone de Beauvoir qui écrit *Le Deuxième Sexe* en 1949.

Les revendications sont **concrètes, vérifiables, juridiques** : - Droit de vote - Droit à la propriété - Droit à l'éducation - Droit d'exercer une profession sans autorisation maritale

Ces revendications sont **difficiles à récupérer** pour une raison simple : elles se mesurent. Soit la loi change, soit elle ne change pas. Soit une femme peut ouvrir un compte bancaire seule, soit elle ne peut pas.

En Belgique, les femmes ont obtenu le droit de vote complet en **1948**. En France, une femme ne pouvait pas ouvrir un compte en banque sans l'autorisation de son mari avant **1965**. Ces faits ne sont pas des opinions — ce sont des textes de loi.

Le berger ne peut pas grand-chose contre une revendication concrète et mesurable. Il peut retarder — il peut difficilement neutraliser.

Deuxième vague — Le féminisme de libération (1960-1990)

La pilule contraceptive. Simone Veil et la loi sur l'avortement en France (1975). Le mouvement *Women's Liberation* américain. Les premières lois sur les violences conjugales.

Les revendications restent largement structurelles — mais elles commencent à toucher à des questions d'identité, de corps, de culture.

C'est ici que la récupération commence à être possible. Pas encore massive — mais les premiers signes apparaissent.

L'industrie beauté, qui avait jusqu'ici vendu la féminité traditionnelle, commence à intégrer le langage de l'émancipation dans ses publicités. “*Je travaille, j'ai des enfants, et j'ai quand même le temps de m'occuper de moi*” — le message sous-jacent : l'émancipation ne vous dispense pas des standards esthétiques. Elle vous en rajoute un.

Troisième vague — Le féminisme de marché (1990-présent)

C'est ici que le berger entre vraiment en jeu.

Les revendications deviennent **culturelles, identitaires, symboliques** — et donc infiniment plus difficiles à mesurer, à vérifier, à défendre contre la récupération.

“*Représentation*”, “*empowerment*”, “*visibilité*” — des termes légitimes dans leur contexte d'origine, devenus des outils marketing d'une efficacité redoutable.

Quelques cas concrets :

L'armée américaine et le féminisme En 2013, la campagne de recrutement de l'US Army utilisait explicitement le langage féministe — “*An Army of One*”, “*Be all you can be*” — pour recruter des femmes dans une institution dont la politique étrangère est rarement analysée à travers un prisme féministe. Bomber un pays au nom de l'émancipation des femmes de ce pays est une construction rhétorique que Bernays aurait reconnue immédiatement.

Sheryl Sandberg et le *Lean In* (2013) La directrice opérationnelle de Facebook publie un livre qui deviendra le manifeste du féminisme corporatif. Le message central : les femmes doivent s'adapter au système. “*S’asseoir à la table.*” Négocier plus agressivement. Avoir confiance en soi.

Ce qui est absent du livre : toute critique de la structure même de la table.

Le féminisme *Lean In* est un féminisme qui laisse le système intact et demande aux femmes de mieux y naviguer. C'est fonctionnellement ce que Bernays appelait “canaliser” un mouvement — lui donner une expression qui satisfait le désir de changement sans menacer les structures de pouvoir.

Les marques et l'empowerment “*Parce que je le vau**x** bien*” — L'Oréal, 1971. “*Just Do It*” — Nike, version féminine, 1990s. “*The Future Is Female*” — t-shirt à 35 dollars.

La critique féministe du système de consommation est devenue un **produit de consommation**. L'identité rebelle est vendue par les mêmes entreprises que la rébellion ciblait.

Ce n'est pas une coïncidence. C'est une technique.

Le mécanisme — comment récupérer un mouvement

Le processus de récupération d'un mouvement social suit une séquence documentée :

Étape 1 — Reconnaissance symbolique Les grandes entreprises adoptent le vocabulaire du mouvement. Logo arc-en-ciel en juin. Campagnes “*Women in Leadership*”. Déclarations de soutien.

Le signal au mouvement : *vous existez, vous êtes reconnus.*

Étape 2 — Séparation entre forme et fond On adopte l’esthétique et le vocabulaire du mouvement. On évite soigneusement ses revendications structurelles — égalité salariale réelle, congé parental équitable, accès au pouvoir économique, pas seulement symbolique.

Étape 3 — Création d’icônes intégrées Des femmes “réussies” dans le système deviennent les visages du féminisme. Leur succès individuel est présenté comme preuve que le système fonctionne. La question systémique est évacuée par l’exemple individuel.

Étape 4 — Neutralisation de la critique Critiquer le féminisme de marché devient équivalent à critiquer le féminisme lui-même. Le mouvement authentique protège involontairement sa propre récupération.

Les guerres culturelles comme écran de fumée

Il y a un phénomène que le berger utilise avec une efficacité remarquable depuis les années 2000 : **transformer les questions de classe en questions d’identité.**

L’inégalité économique entre femmes et hommes est réelle et documentée. Elle est aussi profondément liée à l’inégalité économique en général — entre classes sociales, entre types d’emploi, entre secteurs.

Une femme cadre supérieure dans une grande entreprise gagne statistiquement moins qu’un homme au même niveau. C’est une injustice réelle.

Mais une femme de ménage dans cette même entreprise gagne incomparablement moins que les deux. Et cette inégalité-là est rarement au centre du débat féministe institutionnel.

Le féminisme qui parle de “*bris du plafond de verre*” pour les cadres supérieures et qui ne parle pas du plancher de béton pour les femmes de ménage, les caissières, les aides-soignantes — ce féminisme sert davantage les intérêts des classes supérieures que les intérêts des femmes en général.

Ce n’est pas une critique du féminisme. C’est une observation sur **quel féminisme** est amplifié par les médias, financé par les grandes fondations, représenté dans les sphères de pouvoir.

La guerre culturelle autour du genre — qui occupe une part croissante du débat public depuis les années 2010 — a une propriété remarquable : elle mobilise des énergies considérables des deux côtés sans toucher aux structures économiques qui créent les inégalités.

Pendant qu’on débat du genre dans les formulaires administratifs, les inégalités salariales progressent lentement, l’emploi précaire se féminise, les retraites des femmes restent structurellement inférieures.

Le berger n’a pas organisé ce débat. Mais il l’entretient.

Ce que le féminisme authentique a accompli

Il serait intellectuellement malhonnête — et factuellement inexact — de réduire le féminisme à sa version récupérée.

Les droits concrets obtenus au XXe siècle ont changé la vie de centaines de millions de femmes :

- L’accès à l’éducation supérieure — en Belgique, les femmes représentent aujourd’hui la majorité des étudiants universitaires
- L’autonomie financière — le droit d’avoir un compte, un emploi, une propriété
- La protection légale contre les violences — imparfaite, mais réelle
- L’accès à la contraception — une révolution dans le contrôle des trajectoires de vie

Ces gains sont réels. Ils ont été obtenus par des femmes qui ont pris des risques réels, face à des résistances réelles.

La récupération de ces gains par le marché ne les annule pas. Elle les détourne.

La question que le berger préfère qu'on ne pose pas

Derrière toutes les guerres culturelles autour du genre, il y a une question économique que le débat médiatique évite soigneusement :

Pourquoi les secteurs à majorité féminine (soins, éducation, travail social) sont-ils structurellement moins bien rémunérés que les secteurs à majorité masculine — indépendamment des compétences requises ?

Cette question n'est pas une question de représentation, de vocabulaire ou d'identité. C'est une question de structure économique.

Elle est posée par des économistes féministes depuis les années 1970. Elle reste largement absente des débats médiatiques sur le féminisme.

Ce n'est pas un accident.

Ce qu'il faut retenir

Le féminisme comme **mouvement des droits** est une page d'histoire nécessaire et légitime, dont les acquis sont réels et mesurables.

Le féminisme comme **identité de marché** est sa récupération — le même mécanisme que Bernays appliquait aux cigarettes en 1929, appliqué cette fois à une aspiration de justice sociale.

La distinction entre les deux se fait avec le même outil que pour tout le reste : *Qui bénéficie de ce message ? Qui le finance ? Qu'est-ce qu'il évite de dire ?*

Une marque qui vend du parfum au nom de l'émancipation féminine bénéficie de l'association émancipation/consommation. Elle finance le message parce qu'il vend. Elle évite de parler des conditions de travail dans ses usines — où travaillent majoritairement des femmes.

Ce n'est pas du féminisme. C'est de la propagande avec un vocabulaire féministe.

La différence est fondamentale.

Et la reconnaître ne diminue pas le féminisme authentique — elle le protège.

Sources : Betty Friedan, The Feminine Mystique (1963) — analyse de la construction de l'identité ménagère américaine. Naomi Wolf, The Beauty Myth (1990) — industrie beauté comme système de contrôle. Sheryl Sandberg, Lean In (2013) — pour analyse critique. Hester Eisenstein, Feminism Seduced (2009) — récupération du féminisme par le néolibéralisme. Larry Tye, The Father of Spin (1998) — biographie documentée de Bernays.

Le travail invisible — ce que l'économie refuse de compter

Il y a une phrase de Paul Samuelson — prix Nobel d'économie 1970 — qui résume en une ligne une faille structurelle du système économique mondial :

“Si un homme épouse sa femme de ménage, le PIB baisse.”

Ce n'est pas une boutade. C'est une description précise de la façon dont nous mesurons la richesse — et de ce que cette mesure exclut délibérément.

Ce que le PIB ne compte pas

Le Produit Intérieur Brut mesure la valeur des biens et services **échangés sur le marché**. Il inclut :

- Un restaurateur qui prépare un repas pour un client → **compté**
- Une crèche qui garde un enfant → **compté**
- Un chauffeur qui transporte des personnes → **compté**
- Un médecin qui soigne un patient → **compté**

Il n'inclut pas :

- Une mère qui prépare les repas de sa famille → **non compté**
- Un parent qui garde ses enfants → **non compté**
- Une personne qui conduit ses enfants à l'école → **non compté**
- Une aidante qui soigne un parent âgé → **non compté**

La différence entre les deux colonnes n'est pas la compétence. Ce n'est pas la valeur produite. C'est uniquement le fait qu'une transaction monétaire a eu lieu — ou n'a pas eu lieu.

Ce choix de mesure n'est pas neutre. Il a des conséquences politiques, économiques et sociales profondes — et il bénéficie à des intérêts très précis.

La quantification — ce que ça vaut vraiment

Plusieurs institutions ont tenté de mesurer ce travail invisible. Les résultats sont systématiquement vertigineux.

En Belgique

Le Bureau Fédéral du Plan et Statbel documentent régulièrement les volumes de travail non rémunéré. Les chiffres pour la Belgique :

Volume de travail non rémunéré par sexe :

	Femmes	Hommes	Écart
Heures/jour (moyenne)	4h22	2h18	+2h04
Équivalent annuel	1 595h	840h	755h
Équivalent en emploi	~1 ETP	~0,5 ETP	~0,5 ETP

Au salaire minimum belge (environ €12/heure brut en 2024), l'écart représente environ **€9 000/an par femme** — du travail effectué, de la valeur produite, non rémunérée.

En agrégat national : - Le travail domestique non rémunéré représente environ **29% du PIB belge** - Les femmes en assurent **65%** - Valeur totale estimée : **€110-130 milliards par an**

Pour comparaison, le budget fédéral belge est d'environ €40 milliards par an.

En Europe

Eurostat (2020) — données pour l'Union européenne :

Pays	Heures/jour femmes	Heures/jour hommes	Écart
Belgique	4h22	2h18	2h04
France	3h52	2h13	1h39
Allemagne	4h10	2h42	1h28
Italie	5h05	1h48	3h17
Suède	3h26	2h44	0h42
Moyenne UE	4h02	2h19	1h43

La Suède, avec 42 minutes d'écart, illustre que l'inégalité n'est pas une fatalité biologique. Elle est le résultat de politiques — et de leur absence.

Dans le monde

- **OIT 2018** : le travail de care non rémunéré représente **\$11 000 milliards par an** à l'échelle mondiale
- Les femmes en assurent **75%**
- **Oxfam 2020** : si les 10 plus grandes fortunes mondiales devaient payer ce travail au salaire minimum de leur pays, leurs profits annuels disparaîtraient entièrement
- **McKinsey Global Institute** : comptabiliser ce travail ajouterait **13% au PIB mondial**

Ce qu'une femme au foyer produit réellement

Une femme au foyer avec deux enfants en bas âge assure simultanément plusieurs fonctions que le marché valorise séparément lorsqu'elles sont externalisées :

Fonction	Équivalent marché	Salaire brut belge
Cuisine quotidienne	Cuisinière à domicile	€14-18/h
Nettoyage et entretien	Aide-ménagère	€12-15/h
Garde et éducation enfants	Puéricultrice	€15-20/h
Transport scolaire / activités	Chauffeur	€14-16/h
Gestion administrative foyer	Gestionnaire	€18-25/h
Soins médicaux courants	Infirmière à domicile	€20-28/h
Soutien émotionnel familial	Psychologue / thérapeute	€60-90/h

En additionnant les heures réelles consacrées à chaque fonction et en appliquant les tarifs du marché, la valeur annuelle produite par une femme au foyer en Belgique se situe entre **€35 000 et €55 000 brut** — selon la taille de la famille et les besoins spécifiques.

Cette valeur n'apparaît nulle part dans les statistiques économiques officielles.

Les conséquences invisibles mais mesurables

Sur la retraite

L'interruption de carrière pour s'occuper des enfants ou d'un parent âgé a des effets permanents sur les droits à la retraite :

- Chaque année d'absence = une année de cotisation manquante
- Les premières années de carrière sont celles où la progression salariale est la plus forte — une interruption tôt amplifie l'écart sur toute la durée de vie
- **Résultat en Belgique** : la pension moyenne des femmes est **35-40% inférieure** à celle des hommes
- **34% des femmes seules de plus de 65 ans** vivent sous le seuil de pauvreté en Belgique

La femme qui a passé vingt ans à produire de la valeur économique non comptabilisée se retrouve à soixante-cinq ans avec une retraite de misère — précisément parce que cette valeur n’a jamais été comptabilisée.

Sur l’employabilité

Le retour à l’emploi après une interruption de plusieurs années pour raisons familiales :

- Dépréciation du capital humain documentée : **8-15% de perte salariale** par année d’absence
- Réduction des opportunités de promotion
- Stigmatisation à l’embauche (le “*trou dans le CV*”)

Une femme qui s’arrête cinq ans pour élever ses enfants, puis reprend le travail à quarante ans, rattrapera rarement le niveau salarial de ses collègues qui n’ont pas fait cette pause.

Sur la vulnérabilité économique

La dépendance financière créée par le travail domestique non rémunéré a une conséquence rarement nommée : elle piège.

Une femme qui n’a pas travaillé pendant plusieurs années, ou qui travaille à temps partiel pour gérer le foyer, n’a pas les moyens économiques de quitter une relation — même quand elle le devrait.

Les économistes appellent ça le “**coût de sortie**” d’une relation. Quand ce coût est trop élevé, la relation devient une contrainte.

Ce n’est pas une question de sentiment. C’est une question de structure économique.

Qui bénéficie du travail invisible ?

La question que le berger préfère qu’on ne pose pas.

Les entreprises Une entreprise embauche des travailleurs. Ces travailleurs arrivent au travail nourris, reposés, habillés, leurs enfants gardés, leur logement tenu. Tout ce travail préparatoire — qui permet au travailleur d’être productif — a été effectué gratuitement par quelqu’un à la maison.

La théorie économique marxiste appelle ça la **reproduction de la force de travail** — le travail nécessaire pour maintenir et régénérer la capacité productive d’un travailleur. Karl Marx en avait identifié l’importance. Ce qu’il n’avait pas pleinement théorisé, c’est que ce travail de reproduction est massivement effectué par des femmes, gratuitement, en dehors du circuit économique visible.

Les entreprises externalisent ce coût sur les ménages — et dans les ménages, sur les femmes.

L’État Le système de santé, le système de protection sociale, le système d’aide aux personnes âgées — tous reposent implicitement sur un réseau d’aidantes non rémunérées qui amortissent les défaillances du système public.

Les coupes dans les budgets de santé et d’aide sociale ont une propriété remarquable : elles ne font pas disparaître le travail. Elles le déplacent sur les familles — et dans les familles, sur les femmes.

La désinstitutionnalisation des soins psychiatriques en Europe dans les années 1980-1990 est un exemple documenté : des dizaines de milliers de patients ont quitté les hôpitaux psychiatriques pour “vivre dans la communauté”. La “communauté”, en pratique, ce sont leurs proches — majoritairement des femmes — qui ont absorbé ce travail de soin sans rémunération ni formation.

La comptabilité nationale Le PIB, en excluant le travail non rémunéré, permet à l’économie de paraître plus productive qu’elle ne l’est réellement — si on comptait l’ensemble du travail effectué.

Il permet aussi de prendre des décisions politiques — budgets de crèches, congés parentaux, aides aux aidants — sans jamais voir le coût réel de leur absence.

La comptabilité qui change tout

Depuis les années 1990, des économistes — notamment féministes — réclament l'intégration du travail non rémunéré dans les comptes nationaux.

Quelques pays ont commencé à produire des “**comptes satellites du travail domestique**” — des statistiques parallèles qui incluent ce travail dans la mesure de la richesse nationale. La Norvège, les Pays-Bas, le Canada sont pionniers.

En Belgique, l'Institut des Comptes Nationaux produit des estimations depuis les années 2000.

Le résultat systématique : **quand on compte tout le travail, les inégalités entre hommes et femmes sont beaucoup plus grandes que ne le suggèrent les écarts salariaux seuls.**

La question structurelle

Ce chapitre n'est pas un plaidoyer pour un système économique particulier. C'est une observation factuelle : **le système économique actuel repose sur un transfert massif et silencieux de valeur.**

Ce transfert a plusieurs caractéristiques qui le rendent politiquement stable :

1. **Il est invisible** — non comptabilisé, non mesuré officiellement
2. **Il est naturalisé** — présenté comme un choix personnel, une vocation, une tradition

3. **Il est diffus** — réparti sur des millions de ménages, sans employeur identifiable

4. **Il est chargé affectivement** — critiquer le travail domestique est souvent interprété comme critiquer l'amour familial

Ces quatre propriétés font du travail non rémunéré un terrain de prélèvement de valeur particulièrement efficace — et particulièrement difficile à politiser.

Le berger n'a pas inventé cette situation. Mais il a tout intérêt à ce qu'elle reste invisible.

Tant que le débat public porte sur la représentation des femmes dans les conseils d'administration — sujet réel mais marginal en termes de nombre de personnes concernées — il ne porte pas sur la structure économique qui extrait de la valeur de la majorité des femmes, chaque jour, sans compensation.

Ce qu'il faudrait pour que ça change

Trois leviers économiques documentés :

1. Les congés parentaux équitables et non transférables Les pays qui ont rendu le congé parental non transférable pour les pères (Suède, Islande, Norvège) ont obtenu les réductions d'écart les plus importantes. Si le père ne peut pas céder son congé à la mère, il le prend — et l'entreprise ne peut plus discriminer à l'embauche sur la base de la probabilité de congé.

2. Les services publics de garde d'enfants universels Chaque place de crèche crée deux effets économiques : elle libère du temps de travail (souvent féminin) et elle crée des emplois (souvent féminins aussi, mais rémunérés cette fois). Les études montrent que l'investissement dans les services de garde est l'un des plus rentables macroéconomiquement — le retour fiscal dépasse le coût en quelques années.

3. La comptabilisation officielle du travail non rémunéré Ce qui est mesuré peut être discuté. Ce qui n'est pas mesuré reste invisible dans les décisions politiques. Intégrer le travail non rémunéré dans les comptes nationaux — même comme compte satellite — changerait la nature des arbitrages budgétaires.

Aucun de ces leviers n'est révolutionnaire. Les trois sont appliqués partiellement dans des démocraties prospères. Les trois se heurtent à des résistances — pas parce qu'ils sont inefficaces, mais parce qu'ils remettent en cause un transfert de valeur qui bénéficie à des intérêts organisés.

Sources : Bureau Fédéral du Plan Belgique, comptes satellites du travail domestique (2020). Eurostat, How Europeans Spend Their Time (2020). OIT, Care Work and Care Jobs for the Future of Decent Work (2018). Oxfam, Time to Care (2020). Diane Elson, Counting for Nothing: What Men Value and What Women Are Worth (1988). Marcia Seid, The Unpaid Work of Women (2019). Sylvia Walby, Theorizing Patriarchy (1990).

Chapitre 12 — Les trois questions

Il y a une chose que ce livre n'a pas encore faite.

Il a décrit les mécanismes. Il a nommé les institutions. Il a cité les sources. Il a documenté les techniques depuis Le Bon jusqu'à l'algorithme, depuis Bernays jusqu'à Bilderberg.

Mais décrire la cage ne suffit pas à en sortir.

Ce chapitre est différent. Il ne décrit pas. Il donne des outils.

Trois outils. Sous forme de questions. Des questions que vous pouvez poser sur n'importe quelle information, n'importe quel jour, en trente secondes.

Des questions qui changent tout.

La première question.

Qui dit ça ?

Pas le titre. Pas le résumé. Pas l'impression générale.

Qui, concrètement, affirme ce que vous êtes en train de lire ou d'entendre ?

Un journaliste ? De quel média ? Un expert ? Expert en quoi, reconnu par qui ? Une organisation ? Quelle organisation ? Une étude ? Publiée où, par qui ?

La question ne vise pas à disqualifier la source. Elle vise à l'identifier.

Parce que toute affirmation vient de quelque part. Et le quelque part n'est jamais neutre.

Un médecin qui affirme qu'un médicament est sûr — est-il employé par le laboratoire qui le produit ? Un économiste qui valide une politique — est-il affilié à un think tank financé par les entreprises qui bénéficient de cette politique ? Un journaliste qui qualifie une information de “désinformation” — dans quel média travaille-t-il ? Qui possède ce média ?

L'origine de l'affirmation n'est pas tout. Mais elle est le premier filtre.

Une source identifiée est une source qu'on peut évaluer. Une source anonyme, une source vague, une source qui se présente simplement comme “les experts” ou “la communauté scientifique” sans noms propres — c'est une source qui a décidé de ne pas être évaluée.

Méfiez-vous des vérités sans visage.

La deuxième question.

Qui finance celui qui dit ça ?

C'est la question que personne ne pose. C'est la question la plus importante.

Parce que le financement crée des dépendances. Pas nécessairement des corruptions — des structures d'incitations.

Un chercheur dont le laboratoire reçoit des fonds d'un fonds d'investissement intéressé par un certain résultat ne va pas nécessairement falsifier ses données. Mais il va probablement formuler ses questions de recherche d'une façon compatible avec l'obtention de futurs financements. Il va présenter ses résultats d'une façon qui ne met pas en danger la relation.

C'est humain. Ce n'est pas forcément conscient. C'est structurel.

Appliquons le même raisonnement aux médias.

Un journal financé à 80% par la publicité de grandes entreprises va-t-il publier une enquête qui met en cause un de ses grands annonceurs ? Techniquement, rien ne l'interdit. Pratiquement, les journalistes qui travaillent dans ce journal savent — sans qu'on ait besoin de le leur dire — où sont les limites.

Les institutions de fact-checking financées par les fondations Gates, Google et Meta vont-elles produire des vérifications qui remettent fondamentalement en cause les intérêts de Gates, Google et Meta ?

La réponse n'est pas automatiquement non. Mais la probabilité n'est pas la même que si ces institutions étaient financées par des sources indépendantes.

Trouver qui finance n'est pas toujours facile. Certaines sources de financement sont rendues publiques par obligation légale — rapports annuels, déclarations fiscales aux États-Unis, registres de transparence européens. D'autres sont dissimulées dans des structures de fondations qui se financent mutuellement.

Mais chercher — même incomplètement — vous dit quelque chose. Et quand le financement est délibérément opaque, c'est déjà une information.

La troisième question.

Qu'est-ce qu'on ne dit pas ?

C'est la plus difficile. Parce qu'elle demande d'imaginer ce qui est absent.

Toute information est une sélection. Le monde contient une infinité de faits. Chaque article, chaque reportage, chaque discours en sélectionne quelques-uns et en ignore d'autres.

La question n'est pas : ce qui est dit est-il vrai ? La question est : parmi tout ce qui pourrait être dit sur ce sujet, qu'est-ce qui a été omis — et pourquoi ?

Un rapport sur la sécurité d'un vaccin qui présente les données de l'essai clinique sponsorisé par le fabricant — sans mentionner les données des études indépendantes ultérieures — dit peut-être des choses vraies. Mais que ne dit-il pas ?

Un article sur la croissance économique qui cite le PIB — sans mentionner la distribution de cette croissance, sans dire combien de ménages ont vu leur pouvoir d'achat réel diminuer pendant que le PIB augmentait — dit peut-être des choses vraies. Mais que ne dit-il pas ?

Un débat politique qui présente deux positions opposées sur un sujet — sans jamais questionner les présupposés que les deux positions partagent — présente peut-être les deux côtés. Mais quel troisième côté est invisible ?

Les omissions ne sont pas toujours intentionnelles. Elles peuvent être le résultat de la paresse, de contraintes de format, de la limite des connaissances du journaliste.

Mais elles peuvent aussi être le résultat d'un choix. Et ce choix a toujours une direction.

Ces trois questions forment un système.

La première identifie la source.

La deuxième révèle les intérêts de la source.

La troisième cherche ce que ces intérêts ont exclu du récit.

Ensemble, elles construisent ce que les épistémologues appellent une "lecture critique" — et ce que les gens ordinaires devraient simplement appeler "réfléchir avant d'avalier".

Ce n'est pas une méthode réservée aux universitaires. Ce n'est pas un outil complexe. C'est une habitude.

Comme toute habitude, elle se construit par répétition. Les premières fois, elle ralentit. Elle demande un effort. On se surprend à résister — parce que l’information qui confirme ce qu’on pense déjà est confortable, et la vérifier est inconfortable.

C’est normal. C’est même prévu.

Les systèmes de manipulation des masses fonctionnent sur la paresse cognitive. Ils ont besoin que vous ne posiez pas ces questions. Ils ont construit des environnements — la vitesse du scroll, la brièveté des formats, la saturation informationnelle — qui rendent les questions difficiles à poser.

Ralentir est un acte de résistance.

Une précision importante.

Ces trois questions ne mènent pas au scepticisme total. Elles ne mènent pas à la position selon laquelle “toutes les informations se valent” ou “on ne peut rien savoir”.

C’est le piège inverse. Celui dans lequel tombent ceux qui ont appliqué partiellement la méthode.

Parce que si vous décidez que les médias institutionnels sont tous corrompus — vous allez vous tourner vers des sources alternatives. Ces sources alternatives ont aussi des financements. Elles ont aussi des agendas. Elles omettent aussi des informations qui contredisent leur récit.

La méthode des trois questions s’applique à toutes les sources. Sans exception. Y compris celles qui prétendent “dire ce que les médias ne disent pas”.

Y compris ce livre.

Qui dit ça ? Jacques Jordens. Qui le finance ? Vous, si vous l'avez acheté. Qu'est-ce qui n'est pas dit ? Les arguments les plus solides en faveur des institutions décrites. Les cas où Bilderberg a peut-être produit de bonnes politiques. Les limites de la thèse de Bernays. Les chercheurs qui contestent les conclusions de Chomsky.

Ces limites existent. Ce livre les a mentionnées — en notant que ces réseaux ne contrôlent pas tout, que la manipulation n'est pas omnipotente, que la vérité existe même si l'accès en est difficile.

Mais un honnête lecteur de ce livre doit appliquer les mêmes questions à ce livre.

C'est la condition de la méthode : elle doit être universelle ou elle ne vaut rien.

Le chapitre suivant va plus loin dans la pratique : comment lire les sources primaires directement — les documents originaux, les études brutes, les textes que les intermédiaires vous résumant et interprètent. Parce que les trois questions vous indiquent où chercher. La lecture des sources primaires est ce qu'on fait quand on a trouvé.

Chapitre 13 — Lire les sources primaires

En 2020, des millions de personnes ont entendu que l’hypothèse de la fuite de laboratoire était une “théorie du complot”.

Très peu ont lu l’étude qui prétendait le prouver.

Si vous l’aviez lue, vous auriez trouvé quelque chose de curieux. L’étude en question — publiée dans *Nature Medicine* en mars 2020, signée par Kristian Andersen et al., celle que les fact-checkers citaient comme preuve — ne concluait pas que le virus ne venait pas d’un laboratoire. Elle concluait que certaines caractéristiques du virus *n’étaient pas le résultat d’une manipulation génétique délibérée connue*.

C’est différent.

“Pas de preuve de manipulation génétique délibérée connue” n’est pas la même chose que “le virus vient certainement d’un marché d’animaux”.

Le texte original disait une chose. Le résumé médiatique en disait une autre.

C’est toujours le cas.

Une source primaire, c’est le document original.

Pas l’article qui le cite. Pas le résumé qu’en fait un journaliste. Pas l’expert qui l’interprète à la télévision. Pas le fact-checker qui en tire une conclusion.

Le document lui-même.

L’étude scientifique, dans sa version complète — introduction, méthodologie, résultats, discussion, limitations, conflits d’intérêts déclarés.

Le texte de loi, dans sa version consolidée — pas le titre et le résumé officiel, mais les articles et les définitions opérationnelles.

Le rapport d'organisation — le document complet, pas le communiqué de presse que l'organisation a publié pour en présenter les conclusions.

Le discours, la citation, les mémoires — dans leur contexte, pas dans l'extrait sélectionné.

La plupart des gens ne lisent pas les sources primaires. Ce n'est pas un jugement. C'est une réalité structurelle.

Lire une étude scientifique complète demande du temps. Elle demande un vocabulaire spécialisé. Elle demande de comprendre les statistiques de base — ce que signifie un intervalle de confiance, la différence entre corrélation et causalité, ce qu'est un biais de confirmation dans une méthodologie.

C'est précisément pour ça que les intermédiaires ont leur utilité.

Mais les intermédiaires ont aussi leurs intérêts. Et quand leurs intérêts divergent de la vérité du document — ce qui arrive — vous n'avez aucun moyen de le savoir si vous ne pouvez pas accéder au document lui-même.

Ce chapitre ne vous demande pas de lire toutes les études scientifiques dans leur version complète. Ce serait impossible et inutile.

Il vous demande de savoir comment accéder aux sources primaires quand quelque chose vous semble important. Et de savoir, a minima, ce qu'on peut y chercher.

Commençons par les études scientifiques.

Toute étude publiée dans une revue sérieuse peut être trouvée sur PubMed — la base de données publique de la bibliothèque nationale de médecine américaine. Adresse : pubmed.ncbi.nlm.nih.gov. Gratuit. Accessible à tout le monde.

Entrez le titre de l'étude, le nom des auteurs, ou le sujet. Vous trouverez le résumé — l'abstract — gratuitement. Pour le texte complet, beaucoup d'études sont disponibles en accès libre. D'autres sont derrière un paywall — mais les auteurs déposent souvent une version préliminaire sur des sites comme ResearchGate ou Academia.edu.

Quand vous avez le document, cherchez trois choses.

Un : la section *Limitations*. Toute étude sérieuse inclut cette section. Elle liste ce que l'étude ne peut pas conclure — les biais possibles, les données manquantes, les populations exclues. Si un journaliste vous présente une étude comme une preuve définitive, regardez ses limitations. La preuve est rarement aussi définitive que présentée.

Deux : la section *Conflicts of interest* ou *Funding*. En bas de l'étude. Elle liste qui a financé la recherche et si les auteurs ont des liens avec des entreprises ou des organisations susceptibles d'être intéressées par les résultats. Ce n'est pas automatiquement disqualifiant — mais c'est un contexte indispensable.

Trois : la distinction entre les *Results* et la *Discussion*. Les résultats sont les données brutes. La discussion est l'interprétation que les auteurs en font. Ce sont deux choses différentes. Les médias citent souvent la discussion comme si c'était les résultats.

Pour les textes législatifs et réglementaires.

Les lois européennes sont intégralement disponibles sur EUR-Lex — eur-lex.europa.eu. Gratuit, en français.

Les lois françaises : Légifrance — legifrance.gouv.fr.

Les textes américains : Congress.gov pour les lois, Federal Register pour les réglementations.

La plupart des débats parlementaires sont retranscrits et accessibles. En France : les comptes rendus des séances à l'Assemblée Nationale et au Sénat sont publics.

Quand une loi est présentée dans les médias, vérifiez les définitions opérationnelles. Ce sont elles qui comptent.

Dans le Digital Services Act — le règlement européen sur les services numériques — ce qui détermine ce que les plateformes doivent censurer n'est pas le titre du règlement ("lutter contre la désinformation"). C'est la définition opérationnelle de "contenu illégal" et de "risque systémique" dans les articles de fond. Ces définitions sont larges. Et leur interprétation est déléguée à la Commission, sans contrôle parlementaire direct.

Un titre de loi ne vous dit rien. Les définitions vous disent tout.

Pour les citations et les déclarations.

Avant de partager ou de commenter une citation attribuée à quelqu'un, vérifiez-la dans sa source originale.

La citation de Rockefeller dans ce livre — "Je plaide coupable, et j'en suis fier" — vient de ses mémoires publiées en 2002, page 405, disponibles dans les bibliothèques et sur les plateformes de livres numériques. Vous pouvez vérifier.

La phrase de Schwab — "Nous avons pénétré les cabinets" — est dans une interview vidéo de CTV datée de 2017. Elle est sur YouTube. Vous pouvez l'écouter dans son contexte complet.

Beaucoup de citations qui circulent sur les réseaux sociaux sont fabriquées, tronquées ou sorties de leur contexte. Beaucoup d'autres sont exactes — mais le contexte change leur sens.

L'outil le plus simple : taper la citation entre guillemets dans un moteur de recherche, accompagnée du nom de la personne. Si la citation est réelle et documentée, vous trouverez des références à la source originale. Si vous trouvez seulement des sites qui la reprennent sans sourcer — méfiance.

Pour les rapports d'organisations.

Le WEF, la Commission Trilatérale, le CFR, l'ENISA, l'OMS — toutes ces organisations publient leurs rapports sur leur site officiel.

The Crisis of Democracy — le rapport de 1975 de la Commission Trilatérale qui diagnostique “un excès de démocratie” — est disponible gratuitement en PDF sur le site de la Commission Trilatérale. Il a été numérisé et mis en ligne.

Les rapports de l'ENISA qui introduisent le concept de “malinformation” — information vraie jugée nuisible — sont sur le site de l'ENISA.

Les actes fondateurs du Forum Économique Mondial, ses rapports annuels, les résultats des initiatives qu'il promeut — tout est sur weforum.org.

La transparence des organisations est parfois réelle et parfois stratégique — publier des milliers de pages de rapports impénétrables crée une apparence d'ouverture sans réel accès. Mais les documents sont là. Les chercher est plus difficile que de lire un résumé dans un journal. C'est précisément le point.

Il y a une objection légitime à tout ce qui précède.

Tout le monde n'a pas le temps de vérifier les sources primaires de chaque information qu'il reçoit. La vie quotidienne laisse peu de place pour ce type de recherche approfondie.

C'est vrai.

La réponse n'est pas : vérifiez tout, tout le temps. La réponse est : choisissez vos batailles.

Sur les informations peu importantes — un fait divers, une statistique anecdotique, une information qui ne change rien à vos décisions — il n'est pas nécessaire de remonter à la source primaire.

Sur les informations importantes — celles qui portent sur des sujets qui influencent vos opinions politiques, vos décisions de santé, votre compréhension des événements majeurs — l'effort de vérification vaut la peine.

Et surtout : avant de partager une information, vérifiez-la. Le partage est un acte de diffusion. Partager sans vérifier, c'est devenir un intermédiaire non rémunéré du système que ce livre a décrit.

Une dernière observation sur les sources primaires.

Elles ne sont pas infaillibles.

Les études scientifiques peuvent être mal conçues, frauduleuses, ou publiées dans des revues de moindre qualité. Les documents officiels peuvent être écrits de façon délibérément obscure. Les citations peuvent être vraies dans leur lettre et fausses dans leur esprit.

Lire les sources primaires ne garantit pas la vérité. Elle garantit quelque chose de plus modeste et de plus utile : elle vous met en position d'évaluer plutôt que de déléguer.

La différence entre une opinion informée et une opinion délégante n'est pas que l'opinion informée est toujours correcte.

C'est qu'elle sait pourquoi elle pense ce qu'elle pense.

Le chapitre suivant passe de la méthode à la pratique quotidienne. Lire les sources primaires est un outil pour les situations importantes. L'hygiène informationnelle est ce qu'on fait tous les jours — dans le choix des

sources, dans la façon de consommer l'information, dans les habitudes qui construisent ou détruisent progressivement la capacité de penser de manière autonome.

Chapitre 14 — L'hygiène informationnelle au quotidien

Il y a un mot que personne n'utilise pour parler de notre rapport à l'information.

Hygiène.

On parle d'hygiène alimentaire — ce qu'on mange, en quelle quantité, à quelle heure, avec quelle régularité. On parle d'hygiène du sommeil — les habitudes qui protègent ou détruisent la qualité du repos. On parle d'hygiène mentale — les pratiques qui maintiennent l'équilibre psychologique.

Personne ne parle d'hygiène informationnelle.

Et pourtant.

Ce que vous consommez comme information, en quelle quantité, avec quelle régularité, de quelles sources — ça forme votre cerveau exactement comme ce que vous mangez forme votre corps.

Un corps nourri de sucre industriel et de graisses transformées peut fonctionner. Il fonctionnera moins bien qu'un corps nourri différemment. Et les dégâts s'accumulent lentement, invisiblement, jusqu'à ce qu'ils deviennent irréversibles.

Un cerveau nourri exclusivement de notifications, de titres sans corps d'article, d'indignation algorithmique et de certitudes confortables peut fonctionner. Il fonctionnera moins bien qu'un cerveau nourri différemment.

Ce chapitre décrit une hygiène. Pas un régime. Pas un programme. Une série d'habitudes pratiques, concrètes, applicables sans diplôme ni expertise.

La première habitude : **réduire le volume avant d'améliorer la qualité.**

La plupart des gens qui décident de “mieux s’informer” font la même erreur : ils cherchent de meilleures sources tout en maintenant le même volume de consommation.

C'est insuffisant.

Le problème de l'environnement informationnel actuel n'est pas seulement la qualité de l'information. C'est la quantité. Un cerveau humain n'est pas équipé pour traiter des centaines de stimuli informationnels par jour — titres, notifications, posts, vidéos, podcasts, alertes.

Face à ce volume, le cerveau adopte des stratégies d'économie cognitive. Il arrête d'évaluer chaque information individuellement. Il applique des heuristiques — des raccourcis. Si ça vient d'une source que j'ai appris à faire confiance, c'est probablement vrai. Si c'est choquant, c'est probablement important. Si beaucoup de gens le partagent, ça mérite attention.

Ces heuristiques sont exactement ce que les systèmes de manipulation exploitent.

La solution n'est pas d'évaluer chaque information mieux — c'est d'en consommer moins, pour pouvoir évaluer celles qui restent correctement.

Désactiver les notifications. Vérifier les actualités deux fois par jour, à des moments choisis, pas en continu. Supprimer les applications qui produisent le flux le plus addictif.

La réduction du volume est la première étape. Sans elle, toutes les autres sont insuffisantes.

La deuxième habitude : **diversifier délibérément les sources.**

Pas diversifier pour diversifier. Diversifier de façon structurée.

Trois types de diversification.

D’abord, la diversification géographique. Si vous consommez exclusivement des médias français, vous ne connaissez que la façon dont les événements mondiaux sont présentés en France. Lire un même événement dans un média allemand, britannique, américain, et si possible dans un pays du Sud global — vous donne quatre perspectives différentes. La réalité de l’événement est quelque part dans leur intersection — et souvent différente de chacune d’entre elles prise isolément.

Ensuite, la diversification idéologique. Vous avez des convictions politiques. C’est normal. Mais consommer exclusivement des médias qui partagent vos convictions vous prive de l’information essentielle : ce que pensent ceux qui ne les partagent pas, et pourquoi. Lire régulièrement des publications avec lesquelles vous êtes en désaccord — pas pour changer d’avis automatiquement, mais pour comprendre les arguments adverses dans leur meilleure version — est un exercice cognitif indispensable.

Enfin, la diversification des formats. Un même sujet traité en article long, en reportage vidéo, et en livre de fond vous donne trois couches de profondeur différentes. Le titre vous dit qu’il se passe quelque chose. L’article vous donne les faits. Le livre vous donne le contexte historique et structurel.

La plupart des gens restent au niveau du titre. Parfois de l’article. Rarement du livre.

Le contexte est dans le livre.

La troisième habitude : **attendre avant de partager**.

Règle simple. Rigide. Efficace.

Ne partagez rien dans la première heure après l’avoir lu.

La première heure est celle de l'émotion. L'indignation, la peur, l'enthousiasme — toutes ces réactions sont maximales dans les premières minutes après la réception d'une information. Ce sont précisément ces réactions que l'algorithme a optimisé pour produire. Ce sont ces réactions qui font partager.

Et ce sont ces réactions qui font partager des informations non vérifiées, sorties de leur contexte, incomplètes ou fausses.

Attendre une heure — ou une journée pour les informations importantes — permet à l'émotion de redescendre. La question "est-ce que je suis certain que c'est exact avant de le diffuser à mon réseau ?" devient plus facile à poser quand l'adrénaline de la réaction initiale est passée.

Les démentis arrivent rarement aussi vite que les fausses informations. Et ils se propagent beaucoup moins. La première information reçue structure la perception — l'effet de primauté décrit au chapitre 8.

Attendre avant de partager, c'est refuser d'être le premier maillon de la chaîne de propagation.

La quatrième habitude : **distinguer ce que vous savez de ce que vous croyez.**

C'est la plus difficile. Parce qu'elle demande une honnêteté vis-à-vis de vous-même que l'environnement informationnel actuel décourage activement.

Ce que vous savez : des faits que vous avez vérifiés, des informations dont vous avez trouvé la source primaire, des analyses dont vous avez examiné le raisonnement.

Ce que vous croyez : des opinions, des impressions, des intuitions formées par votre exposition à l'information — qui peuvent être correctes, mais que vous n'avez pas vérifiées.

La confusion entre les deux est endémique. Et elle est cultivée.

Quand une opinion est exprimée avec suffisamment d'assurance, avec suffisamment de répétition, par suffisamment de sources qui se valident mutuellement — elle finit par ressentir comme une certitude. Le mécanisme de Bernays. La chambre d'écho de l'algorithme.

La discipline de distinguer “je sais” de “je crois” n'est pas un aveu de faiblesse. C'est une précision épistémologique. Elle vous protège contre la propagation d'opinions comme si c'étaient des faits.

En pratique : quand vous affirmez quelque chose dans une conversation ou en ligne, demandez-vous : ai-je vérifié cette information ? Ou est-ce que je la répète parce que je l'ai entendue souvent et qu'elle m'a semblé plausible ?

Si c'est la deuxième option : formulez-le comme une croyance, pas comme un fait. “J'ai l'impression que...” plutôt que “Il est prouvé que...”. “J'ai lu quelque part que...” avec la mention que vous n'avez pas vérifié.

C'est une forme d'honnêteté intellectuelle. Et c'est rare.

La cinquième habitude : **maintenir une zone de silence informationnel.**

Chaque jour. Pas longtemps. Mais régulièrement.

Une heure sans écran, sans flux d'information, sans podcast en fond sonore. Pas de remplacement actif — de la marche, une conversation réelle, une lecture lente qui n'est pas de l'information courante.

Ce n'est pas une prescription spirituelle. C'est une nécessité cognitive.

Le cerveau traite l'information reçue pendant les périodes de repos. Les connexions entre les idées, les contradictions qui méritent d'être examinées, les questions qui restent ouvertes — tout cela se travaille dans le silence, pas dans le flux.

Un cerveau sans silence informationnel est un cerveau qui reçoit sans traiter. Il accumule les stimuli sans les intégrer. Il est plus réactif, pas plus intelligent.

Les systèmes de manipulation ont besoin que vous consommiez sans interruption. Ils ont besoin que votre attention soit disponible en permanence. Le silence est le contraire de ce qu'ils veulent.

La sixième habitude : **revenir régulièrement sur vos certitudes.**

Une fois par mois. Une fois par trimestre. Prenez une opinion que vous tenez pour acquise. Cherchez délibérément les arguments les plus sérieux contre cette opinion.

Pas les contre-arguments de mauvaise foi. Pas les caricatures de la position adverse. Les meilleurs arguments. Ceux qui méritent une réponse.

Si vous ne pouvez pas reformuler la position adverse dans ses propres termes — de façon que ses partisans reconnaissent leur position — c'est que vous ne la comprenez pas. Et si vous ne la comprenez pas, votre certitude n'est pas fondée sur l'examen, mais sur l'ignorance de l'autre côté.

Ce n'est pas un exercice agréable. C'est un exercice honnête.

Et c'est précisément ce que les systèmes de manipulation rendent difficile : l'exposition régulière, sérieuse, aux arguments qui dérangent.

Ces six habitudes ne sont pas une formule magique.

Elles ne vous protègent pas entièrement. Personne n'est immunisé contre la manipulation — pas même ceux qui l'étudient. Le chapitre 1 de ce livre a décrit comment Le Bon lui-même était fasciné par les foules qu'il analysait. Bernays utilisait ses propres techniques. Chomsky a ses angles morts.

L'hygiène informationnelle n'est pas une garantie. C'est une réduction du risque.

Comme toute hygiène.

On ne brosse pas ses dents parce que ça garantit qu'on n'aura jamais de caries. On les brosse parce que ça réduit significativement la probabilité. Et parce que l'alternative — ne rien faire — est clairement pire.

Le chapitre suivant est le dernier chapitre de fond avant la conclusion. Il reprend une idée introduite dans le chapitre sur la novlangue et la pousse jusqu'à sa conséquence pratique : nommer les choses par leur nom. Pas le nom qu'on vous a donné. Le nom précis, chargé de réalité. C'est à la fois la résistance la plus simple et la plus radicale.

Chapitre 15 — Nommer les choses par leur nom

Il y a un acte politique que n’importe qui peut accomplir.

Sans argent. Sans réseau. Sans diplôme. Sans autorisation de quiconque.

Nommer les choses par leur nom.

Pas le nom qu’on vous a donné. Le nom exact, précis, chargé de réalité. Celui qui dit ce qui se passe, sans le polir, sans l’adoucir, sans l’habiller d’un euphémisme qui en dissout le sens.

Ce chapitre est court. Parce que l’idée est simple. C’est son application qui demande de la discipline.

Revenons une dernière fois à Orwell.

Dans un essai de 1946 — deux ans avant *1984* — intitulé *Politics and the English Language*, il formule quelque chose que son roman illustrera ensuite.

“La langue politique est conçue pour rendre les mensonges crédibles et le meurtre respectable, et pour donner une apparence de solidité à ce qui n’est que vent.”

Il ne parle pas de dictatures. Il parle de la prose politique ordinaire de son époque. Des discours au Parlement britannique. Des éditoriaux de presse. Du langage bureaucratique des ministères.

Et il propose une règle d’écriture — et de pensée — en réponse.

Ne jamais utiliser un mot long quand un court fait l’affaire. Ne jamais utiliser le passif quand on peut utiliser l’actif. Ne jamais utiliser un terme abstrait quand un terme concret est possible.

La précision du langage comme acte de résistance. En 1946. Avant 1984.

Appliquons ça à ce que nous avons vu dans ce livre.

Quand on dit “**assouplissement quantitatif**”, on cache que des banques centrales créent de la monnaie sans contrepartie productive — ce qui dilue l'épargne des ménages et enrichit ceux qui détiennent des actifs réels.

Dites : **création monétaire**.

Quand on dit “**restructuration**”, on cache que des familles perdent leur revenu, que des quartiers perdent leur tissu économique, que des décisions prises dans des salles de réunion ont des conséquences humaines concrètes sur des gens qui n'étaient pas dans ces salles.

Dites : **licenciements collectifs**.

Quand on dit “**dommages collatéraux**”, on cache que des êtres humains — des enfants, des vieux, des gens qui dormaient ou faisaient leurs courses — ont été tués par une opération militaire.

Dites : **civils tués**.

Quand on dit “**malinformation**”, on cache que des institutions gouvernementales et supranationales s'arrogent le droit de censurer des informations vraies au motif qu'elles dérangent.

Dites : **censure d'informations vraies**.

Quand on dit “**gestion des risques systémiques**” à propos du Digital Services Act, on cache que des plateformes privées sont légalement contraintes de supprimer des contenus désignés comme problématiques par des autorités dont les membres ne sont pas élus.

Dites : **censure déléguée**.

Quand on dit “**coordination des parties prenantes**” pour décrire Bilderberg ou Davos, on cache que des personnes qui n’ont été mandatées par personne définissent des orientations politiques et économiques qui s’appliquent à des milliards de gens qui n’ont pas eu leur mot à dire.

Dites : **pouvoir sans mandat démocratique.**

La précision n’est pas de la brutalité.

Nommer les choses par leur nom n’est pas de l’agressivité. Ce n’est pas du populisme. Ce n’est pas de la simplification.

C’est le contraire de la simplification.

L’euphémisme simplifie. Il réduit une réalité complexe à un terme confortable qui en dissout les aspérités. La précision complique — elle oblige à regarder les aspérités en face.

“Assouplissement quantitatif” est simple. “Création monétaire qui dilue l’épargne et gonfle les actifs de ceux qui en possèdent” est compliqué.

La complication est fidèle à la réalité. L’euphémisme est une trahison de la réalité habillée en clarté.

Il y a un effet secondaire à nommer les choses par leur nom.

Vous serez mal compris.

Pas parce que vous aurez tort. Parce que le vocabulaire que vous utilisez sera différent de celui que votre interlocuteur a intégré.

Si vous dites “création monétaire” à quelqu’un qui a intégré “assouplissement quantitatif” comme terme neutre et technique — il entendra une simplification grossière. Une rhétorique. Un manque de sophistication.

Si vous dites “censure d’informations vraies” à quelqu’un qui a intégré “modération du contenu” comme procédure normale et nécessaire — il entendra de la paranoïa.

C’est normal. C’est même prévisible.

Le vocabulaire que nous partageons n’est pas neutre. Il a été façonné par les mêmes institutions que ce livre a décrites. Résister à ce vocabulaire, c’est résister à une norme sociale — et la pression sociale de se conformer aux normes est l’un des mécanismes les plus puissants qui existent.

Nommer les choses par leur nom demande de supporter cet inconfort.

Mais voici ce que cette résistance produit.

Pas immédiatement. Pas dans toutes les conversations. Mais dans certaines.

Quelqu’un entend un terme différent. Il s’arrête. Il demande. Vous expliquez la distinction. Il réfléchit.

Peut-être qu’il n’est pas convaincu ce jour-là. Peut-être que la graine reste. Peut-être qu’il y repense trois semaines plus tard en lisant quelque chose.

C’est ainsi que les idées se propagent réellement — pas par conversion immédiate, mais par perturbation lente du cadre de référence.

Bernays le savait. Il a construit des campagnes entières sur ce principe.

La différence : lui l’utilisait pour vendre des cigarettes et renverser des gouvernements.

Vous pouvez l’utiliser pour nommer ce qui se passe.

Une précision finale sur ce chapitre — et sur ce livre.

Nommer les choses par leur nom ne veut pas dire avoir raison sur tout.

Il y a des réalités complexes qui résistent aux noms simples. Il y a des phénomènes qui ne sont ni entièrement ceci ni entièrement cela. Il y a des situations où l'euphémisme cache une réalité nuancée que le terme brut trahirait à son tour.

La précision n'est pas la certitude.

“Création monétaire” est plus précis qu’“assouplissement quantitatif”. Mais “création monétaire qui a des effets redistributifs complexes dont la direction dépend des mécanismes de transmission et de la structure initiale de la propriété” serait encore plus précis — et inutilisable dans une conversation normale.

Le but n'est pas la précision absolue. Le but est de refuser les termes dont la fonction principale est de dissimuler plutôt que de décrire.

La distinction entre un euphémisme fonctionnel — qui simplifie sans trahir — et un euphémisme stratégique — qui simplifie pour dissimuler — est souvent difficile à tracer.

Mais l'effort de la tracer est lui-même utile.

La conclusion de ce livre ne résume pas. Elle ne répète pas ce qui a été dit. Elle tire une seule conséquence de tout ce qui précède — et elle la tire jusqu'au bout.

Chapitre 15b — Ce qu'on peut faire ensemble

Ce livre a insisté sur un point.

La libération ne vient pas de l'extérieur. Pas d'un sauveur. Pas d'un mouvement. Pas d'un leader.

C'est vrai. Et ça reste vrai.

Mais ce n'est pas toute la vérité.

Parce que les individus qui ont vu les ficelles ne vivent pas dans des bulles hermétiques. Ils parlent à d'autres personnes. Ils font des choix économiques. Ils participent à des communautés. Ils transmettent ce qu'ils savent.

Et ces actions individuelles, multipliées et coordonnées, produisent des effets collectifs.

Ce chapitre n'est pas un programme politique. Ce n'est pas un manifeste. C'est une liste d'actions concrètes — certaines immédiates, certaines progressives — que des individus ordinaires peuvent entreprendre sans argent, sans organisation, sans permission.

Première action : retirer son attention.

L'algorithme se nourrit de votre attention. Chaque minute passée sur une plateforme est de la donnée vendue, de l'engagement monétisé, du pouvoir renforcé.

Réduire sa présence sur les plateformes algorithmiques n'est pas une posture idéologique. C'est un acte économique.

Les plateformes ne vendent pas de l'information. Elles vendent de l'attention à des annonceurs. Votre attention est leur produit. En la retirant, vous réduisez leur valorisation.

Pas seul. Mais à des millions, ça compte.

Ce n'est pas un appel à quitter internet. C'est un appel à choisir où vous passez votre temps en ligne — et pourquoi.

Deuxième action : soutenir financièrement les structures indépendantes.

Il existe des journalistes, des chercheurs, des créateurs de contenu qui travaillent sans financement institutionnel — sans subvention d'État, sans annonceurs majeurs, sans fondations liées aux intérêts qu'ils analysent.

Ils survivent grâce à leurs lecteurs.

Un abonnement à un média indépendant, un don à un journaliste d'investigation, l'achat d'un livre d'un auteur sans contrat avec un grand groupe — ce sont des actes économiques qui maintiennent en vie des structures alternatives.

La question n'est pas : est-ce que ce journaliste a toujours raison ? La question est : est-ce que cette structure a les incitations pour chercher la vérité même quand elle dérange — ou est-ce qu'elle a les incitations pour l'éviter ?

Le financement direct par les lecteurs est la seule structure qui aligne les incitations du journaliste avec les intérêts du lecteur.

Deuxième action bis : la désobéissance économique personnelle.

Il y a une forme plus profonde de désobéissance économique que le simple abonnement à un média.

C'est la souveraineté financière personnelle.

Le système décrit dans ce livre — banques centrales qui créent de la monnaie, inflation silencieuse qui érode l'épargne, marchés financiers accessibles seulement à ceux qui en connaissent les règles — fonctionne en maintenant la majorité dans une dépendance économique structurelle. On travaille. On dépose l'argent en banque. L'inflation le ronge. On recommence.

Comprendre comment l'argent est créé, comment la valeur se transfère de ceux qui ne savent pas vers ceux qui savent, comment construire une épargne qui résiste — c'est une forme de résistance économique concrète.

Ce n'est pas l'objet de ce livre. C'est l'objet des deux autres livres de cette collection.

De l'or au code — Tome 1 : Constat décrit les mécanismes : pourquoi l'épargne s'érode, comment l'or et le bitcoin disent quelque chose sur la valeur que les monnaies officielles ne disent pas.

De l'or au code — Tome 2 : On construit la mécanique donne les outils concrets : comment construire un portefeuille qui résiste, comment penser l'allocation d'actifs, comment un individu ordinaire peut reprendre une part de contrôle sur sa situation financière.

La liberté d'opinion et la liberté financière ne sont pas des sujets séparés. L'une renforce l'autre. Un individu économiquement dépendant est plus vulnérable à la manipulation que celui qui a construit une marge de manœuvre. Pas invulnérable. Moins vulnérable.

La désobéissance économique commence par comprendre les règles du jeu. Puis par décider consciemment lesquelles vous acceptez de jouer.

Troisième action : construire des réseaux de confiance locaux.

Le système de manipulation des masses fonctionne à l'échelle. Il est conçu pour des millions de personnes simultanément.

Ce qu'il ne peut pas facilement reproduire, c'est la confiance interpersonnelle à petite échelle.

Une conversation réelle avec une personne réelle — où vous échangez des sources, où vous confrontez des lectures différentes, où vous pouvez être contredit sans perdre la face — c'est l'antidote le plus efficace à la chambre d'écho algorithmique.

Ces réseaux existent déjà. Des clubs de lecture. Des groupes de discussion informels. Des associations locales où des gens de convictions différentes se retrouvent sur des sujets concrets.

Les étendre, les nourrir, les créer là où ils n'existent pas — c'est construire une infrastructure de pensée critique qui ne dépend d'aucune plateforme, d'aucun algorithme, d'aucun financement externe.

Quatrième action : transmettre les outils, pas les conclusions.

C'est la plus importante. Et la plus mal comprise.

Quand on a vu les ficelles, la tentation est de vouloir que les autres voient les mêmes choses que vous. De partager les mêmes articles, les mêmes analyses, les mêmes conclusions.

C'est contre-productif.

Quelqu'un qui adopte votre conclusion sans avoir fait lui-même le chemin est aussi manipulable que quelqu'un qui adopte la conclusion inverse. Il a juste changé de berger.

Ce qui se transmet utilement, ce ne sont pas les conclusions. Ce sont les outils.

Les trois questions. La méthode des sources primaires. L'hygiène informationnelle. La précision du langage.

Si vous transmettez ces outils à dix personnes — vos enfants, vos amis, vos collègues — et que ces dix personnes les appliquent et les transmettent à leur tour, vous avez contribué à quelque chose de durable.

Pas une opinion. Une capacité.

Cinquième action : reprendre sa souveraineté numérique.

Concrètement.

Utiliser un moteur de recherche qui ne construit pas de profil publicitaire sur vous — DuckDuckGo, Brave Search, Startpage.

Utiliser un navigateur qui ne vous traque pas — Firefox avec les bonnes extensions, Brave.

Utiliser un service de messagerie chiffré pour les communications importantes — Signal.

Utiliser un fournisseur email qui ne lit pas vos messages pour vendre des publicités — ProtonMail, Tutanota.

Ces outils existent. Ils sont gratuits ou peu coûteux. Ils ne demandent pas de compétences techniques particulières.

Ce ne sont pas des solutions parfaites. Elles ne vous rendent pas invisible. Mais elles réduisent la quantité de données que vous fournissez à des systèmes qui les utilisent contre vous.

La souveraineté numérique n'est pas de la paranoïa. C'est de l'hygiène.

Sixième action : participer à la démocratie réelle — pas seulement électorale.

Nous avons décrit au chapitre précédent comment la démocratie formelle a été progressivement vidée de sa substance.

La réponse n'est pas de ne plus voter. La réponse est de ne pas se limiter au vote.

Les décisions qui touchent votre quotidien se prennent aussi — et souvent surtout — au niveau local. Les conseils municipaux. Les assemblées de quartier. Les commissions d'urbanisme. Les conseils d'administration des écoles.

Ces espaces sont moins médiatisés, moins spectaculaires, moins infiltrés par les réseaux d'influence globaux.

Ils sont aussi plus accessibles. Un citoyen ordinaire peut y participer, y prendre la parole, y influencer des décisions concrètes.

La démocratie réelle se pratique au plus près. Pas seulement tous les cinq ans devant une urne.

Septième action : éduquer les plus jeunes.

Le système décrit dans ce livre se reproduit parce qu'il capture les esprits tôt.

Les enfants et les adolescents sont les cibles les plus vulnérables de l'algorithme — Frances Haugen l'a documenté, Facebook le savait. Ils sont aussi les moins équipés pour identifier les mécanismes de manipulation.

L'éducation à la pensée critique — pas comme matière scolaire abstraite, mais comme pratique quotidienne — est l'investissement le plus rentable qui soit.

Pas en leur donnant les bonnes réponses. En leur apprenant à poser les bonnes questions.

Qui dit ça ? Qui finance celui qui dit ça ? Qu'est-ce qu'on ne dit pas ?

Trois questions. Applicables à n'importe quel âge. Applicables à n'importe quel sujet.

Un enfant qui grandit avec ces outils sera moins manipulable qu'un adulte qui les découvre à cinquante ans. Pas invulnérable. Moins vulnérable.

Une observation finale sur ce chapitre.

Toutes ces actions ont un point commun.

Elles sont réversibles pour le système si elles restent isolées. Un individu qui quitte Facebook n'affecte pas Meta. Un individu qui soutient un journaliste indépendant ne fait pas tomber un grand groupe de presse.

C'est à l'échelle que les effets apparaissent.

Et c'est là que l'analogie avec Bernays se retourne.

Bernays avait compris que les foules ne se manipulent pas une par une. Elles se manipulent par des mécanismes qui atteignent des millions simultanément et créent des comportements convergents sans coordination explicite.

Le même principe s'applique à la résistance.

Des millions d'individus qui posent les trois questions, qui réduisent leur dépendance aux plateformes, qui soutiennent des structures indépendantes, qui transmettent les outils à leurs proches — sans coordination explicite, sans organisation centrale, sans leader — produisent un effet systémique.

Pas en renversant le système. En le privant progressivement de ce dont il a besoin pour fonctionner.

De votre attention. De votre confiance. De votre argent. De votre passivité.

Le chapitre suivant — le dernier chapitre de fond — revient sur le langage. Parce que toutes les actions décrites ici commencent par la même chose : nommer ce qui se passe. Précisément. Sans euphémisme. C'est à la fois l'acte le plus simple et le plus subversif.

Conclusion — Une ficelle vue ne manipule plus

Ce livre a commencé par une promesse.

Une seule.

Une ficelle vue ne manipule plus.

Il est temps de tenir cette promesse.

Vous avez lu seize chapitres.

Vous savez maintenant que la manipulation des masses est une discipline académique. Qu'elle a des fondateurs avec des noms — Le Bon, Bernays, Lippmann. Qu'elle a des textes fondateurs disponibles dans toutes les bibliothèques. Qu'elle s'enseigne dans des universités prestigieuses, qu'elle se pratique dans des cabinets de conseil, qu'elle se déploie dans des algorithmes optimisés à la milliseconde.

Vous savez que les bergers ne sont pas une fiction. Qu'ils ont des noms, des institutions, des réunions annuelles dans des hôtels de luxe. Que leurs formations se ressemblent. Que leurs carnets d'adresses se recoupent. Que leurs intérêts s'alignent sans qu'il soit nécessaire de supposer une conspiration.

Vous savez que les outils ont changé — de la presse à la télévision, de la télévision à l'algorithme — mais que les mécanismes sont identiques depuis 1895. La contagion émotionnelle. La dissolution du sens critique. La suggestibilité.

Vous savez que le langage est un champ de bataille. Que les mots qu'on vous donne pour penser orientent ce que vous pouvez penser. Que résister à la novlangue est un acte politique.

Vous savez que la vérité existe. Qu'elle est accessible. Qu'elle demande un effort — trouver les sources primaires, poser les trois questions, maintenir une hygiène informationnelle — mais qu'elle n'est pas réservée à une classe d'experts.

Voilà ce que vous savez.

Maintenant voilà ce que ce livre ne peut pas faire à votre place.

Il ne peut pas vous libérer.

Personne ne peut vous libérer. Pas ce livre. Pas son auteur. Pas un parti politique, pas un mouvement, pas un leader charismatique qui vous promet de “rendre le pouvoir au peuple”.

Ce dernier point mérite qu'on s'y arrête.

Parce que l'un des mécanismes de manipulation les plus efficaces — peut-être le plus efficace — consiste à récupérer la résistance elle-même.

Bernays l'a fait. Quand les femmes ont commencé à résister aux normes sociales dans les années 1920, il a transformé le tabac en symbole d'émancipation. La résistance est devenue un produit.

Les régimes autoritaires l'ont fait. Quand la population aspirait au changement, ils ont créé des “révolutions” qui changeaient les visages au sommet sans toucher aux structures.

Les réseaux que ce livre a décrits le font aussi. Chaque fois qu'une critique devient trop populaire, elle est récupérée, intégrée, redirigée. Le WEF organise des sessions sur “comment reconstruire la confiance”. Les grandes plateformes créent des comités de “supervision de la modération”. Les gouvernements lancent des “grandes consultations citoyennes”.

La forme change. La structure reste.

La libération ne vient pas de l'extérieur. Elle ne vient pas d'un sauveur. Elle ne vient pas d'une révolution qui renverse tout et recommence à zéro — les révolutions ont presque toujours reproduit les structures qu'elles prétendaient détruire, avec de nouveaux bergers à la place des anciens.

Elle vient d'une décision individuelle, répétée chaque jour, dans chaque interaction avec l'information.

La décision de voir.

Voir les ficelles ne les fait pas disparaître. Les algorithmes continueront à optimiser pour votre attention. Les institutions continueront à produire des euphémismes. Les réseaux d'influence continueront à se réunir sans compte à rendre à personne.

Mais une ficelle vue ne manipule plus de la même façon.

Quand vous savez que l'indignation que vous ressentez en lisant un titre a été conçue pour maximiser votre engagement — l'indignation est toujours là, mais vous pouvez choisir quoi en faire.

Quand vous savez que l'expert qui valide une position est financé par ceux qui bénéficient de cette validation — vous pouvez chercher d'autres experts, lire la source primaire, former votre propre jugement.

Quand vous savez que le terme "désinformation" a été déplacé sémantiquement pour couvrir des informations vraies inconfortables — vous pouvez refuser ce terme et demander : vrai ou faux ? Prouvé comment ? Par qui ?

La connaissance du mécanisme ne vous rend pas invulnérable. Elle vous rend plus difficile à manipuler.

C'est tout. C'est suffisant.

Il y a quelque chose d'important dans ce "c'est suffisant".

Ce livre n'a pas promis l'éveil total. Il n'a pas promis de vous révéler une vérité cachée que les autres ignorent. Il n'a pas promis que vous ferez partie d'une élite éclairée capable de voir ce que le troupeau ne voit pas.

Ces promesses-là sont elles-mêmes un mécanisme de manipulation. Elles créent un sentiment de supériorité — “je sais, eux ne savent pas” — qui ferme la pensée plutôt que de l'ouvrir. Celui qui croit avoir tout compris a arrêté de chercher.

La promesse de ce livre est plus modeste.

Vous avez maintenant des outils. Trois questions. Une méthode pour lire les sources. Des habitudes d'hygiène informationnelle. Un vocabulaire pour nommer ce que vous observez.

Ces outils ne vous donnent pas la vérité. Ils vous donnent une méthode pour la chercher.

La différence entre un outil et une révélation est la suivante : un outil, vous devez l'utiliser vous-même. Une révélation, vous la recevez passivement.

Ce livre est un outil. Pas une révélation.

Une dernière chose — et la plus personnelle.

Qui suis-je pour juger du bien-fondé de tel ou tel système de gestion des masses ?

La question mérite d'être posée honnêtement.

Gouverner une ville de soixante millions d'habitants comme Wuhan n'a rien à voir avec gouverner Liège. Les sociétés ont atteint des tailles critiques. Les outils du dix-neuvième siècle ne sont plus adaptés. Ce que l'on appelle “manipulation” est peut-être, pour une part, la réponse pragmatique d'appareils d'État confrontés à une complexité qu'aucun demos antique n'a jamais dû gérer.

Je n'exclus pas cette hypothèse.

Ce qui me choque n'est pas le fond. C'est deux choses distinctes.

La forme, d'abord. Le manque de transparence. Les décisions d'alcôve. Le fait que des mécanismes qui redessinent la société entière se déploient sans que la société en soit informée — au nom de la société.

Et quelque chose de plus fondamental encore : l'absence de légitimité démocratique. Personne n'a élu ces experts. Personne n'a voté pour qu'ils définissent le cadre dans lequel nous vivons, les termes dans lesquels nous pensons, les options que nous croyons avoir. Ce n'est pas nous qui avons désigné les Young Global Leaders du WEF, les comités éditoriaux des grandes plateformes, les économistes qui rédigent les mémorandums du FMI. Ils sont là. Ils décident. Et la question de savoir qui les a mandatés ne se pose jamais — parce qu'elle n'a pas de réponse acceptable.

Ce n'est pas une blessure de la démocratie. C'est une rupture. La blessure suppose qu'on peut guérir, qu'il s'agit d'un accident dans un système qui fonctionne. La rupture dit autre chose : le contrat n'est plus respecté. Pas endommagé — rompu.

Et ce constat traverse toutes les frontières. En Russie, en Chine, en Iran, à Cuba — les outils sont différents, les idéologies opposées, les méthodes incomparables. Mais le principe est identique. Partout, à des degrés divers, quelqu'un décide de ce que le grand nombre doit penser, croire ou désirer.

Ce n'est pas une théorie du complot. C'est la description du monde tel qu'il est.

Faut-il alors combattre le système ?

Je crois profondément que non.

Combattre un système que vous ne pouvez pas changer est une dépense d'énergie sans retour. C'est s'épuiser contre une marée. Les révolutions ont presque toujours produit de nouveaux bergers à la place des anciens — avec le même bétail, dans le même enclos.

Il faut comprendre pour s'adapter.

Pas se résigner. Adapter.

La nuance est capitale. Se résigner, c'est subir en silence. S'adapter, c'est connaître les règles de la jungle — ses pièges, ses prédateurs, ses chemins — et se déplacer en conséquence.

Je suis belge. Je vis en Belgique. J'ai mes racines ici, ma famille, mon histoire. L'herbe n'est pas plus verte ailleurs — je l'ai vérifié. Cette condition d'Européen, au cœur de l'Union, a ses contraintes et ses avantages. Je l'assume.

Ce que j'apprends à faire, c'est naviguer dans cet espace-là.

Il y a des pièges précis à connaître.

Les pièges de la société de consommation — construite pour transformer chaque euro que vous gagnez en dépense avant que vous ayez eu le temps de réfléchir. Les règles non écrites de la création monétaire — qui expliquent pourquoi vous travaillez trente ans pour rembourser de l'argent qui n'existait pas avant que vous le demandiez. Les liens entre l'alimentation et la santé — que la médecine industrielle préfère ne pas enseigner, parce qu'un patient guéri est un client perdu.

Ces choses-là devraient être enseignées. Elles ne le sont pas.

Aujourd'hui, on sait pourquoi.

Ce sont précisément ces terrains-là que j'explore dans les livres qui suivent celui-ci — dans cette même collection, *La révolte silencieuse*.

De l'or au code — Tomes 1 et 2 — s'attaque à la mécanique financière. Comment fonctionne réellement la création monétaire. Comment construire, à titre individuel, une stratégie d'épargne et d'investissement qui ne dépende ni d'un banquier, ni d'un conseiller dont la rémunération est liée à ce qu'il vous vend. Ce n'est pas de la théorie. C'est ce que j'ai construit, testé, cassé et reconstruit au cours des dernières années.

Sur la question qui reste après ce livre — la plus difficile : qui garde les gardiens ? Comment empêcher le berger lui-même de devenir ce qu'il prétend combattre ? C'est l'objet du *Dernier verrou* — parce qu'une ficelle vue ne manipule plus, mais un cadre sans contre-pouvoir se referme toujours.

D'autres livres sont en chantier. Sur l'alimentation et la santé — le lien entre ce que nous mangeons et ce que nous devenons, et pourquoi ce lien reste systématiquement hors du champ de la médecine conventionnelle. Sur la consommation — comment chaque euro dépensé consciemment est un acte de résistance, et chaque euro épargné un acte de liberté.

Le fil est le même dans chaque livre. Un seul mécanisme, décliné sur des terrains différents. Comprendre comment le système fonctionne — pas pour le fuir, pas pour le combattre — pour décider, en connaissance de cause, comment y vivre.

Pourquoi ai-je écrit ces livres ?

Pas pour vous sauver. Pas pour changer le monde.

Pour me soigner.

J'étais en colère. Révolté. Je ne comprenais pas ce que je voyais autour de moi — les contradictions entre les discours et les faits, entre les promesses et les réalités, entre ce qu'on m'avait appris et ce que je découvrais. Cette

incompréhension avait un nom que je ne connaissais pas encore : la dissonance cognitive. Quand le réel refuse de coïncider avec le monde tel qu'on vous a appris à le voir.

J'ai mis plus de vingt ans à nommer cette colère. À comprendre d'où elle venait. À accepter que le monde ne soit pas comme je pensais qu'il devrait être — et à décider quoi en faire.

Ce que j'ai découvert, c'est que la solution n'était pas collective. Elle était individuelle.

Je suis la seule personne que je puisse changer.

C'est une évidence. Et pourtant elle prend des années à s'installer vraiment — à passer de l'intellect au corps, de la compréhension à la pratique. La révolution silencieuse dont je parle n'est pas une révolution de rue. C'est une révolution intérieure, menée dans le silence de ses propres décisions quotidiennes.

Partager des réflexions, écrire des livres — c'est la seule action que j'ai sur le reste. Pas sur les institutions. Pas sur les bergers. Sur les quelques personnes qui liront ces pages et décideront peut-être, elles aussi, de regarder différemment.

Aujourd'hui, je suis apaisé.

Ce mot aurait sonné faux il y a vingt ans. Apaisé ne signifie pas résigné. Cela signifie que j'ai cessé de me battre contre ce que je ne peux pas changer — et que j'ai commencé à me concentrer sur ce que je peux construire.

Je connais le chemin qu'il me reste à parcourir.

Je sais ce que je ne sais pas encore.

C'est déjà beaucoup.

Vous avez lu ce livre.

Vous avez vu les ficelles.

La suite vous appartient.

“La liberté, c’est la liberté de dire que deux et deux font quatre. Si cela est accordé, tout le reste suit.”

— George Orwell, 1984

Bibliographie

Les sources suivantes sont citées ou directement utilisées dans ce livre. Elles sont classées par catégorie. Toutes les sources primaires mentionnées dans le texte sont accessibles au public — livres en librairie ou bibliothèque, documents officiels en ligne, vidéos sur YouTube, bases de données académiques gratuites.

Ouvrages fondateurs

Le Bon, Gustave. *Psychologie des foules*. Félix Alcan, Paris, 1895. Disponible en domaine public sur Gallica (gallica.bnf.fr) et Project Gutenberg.

Bernays, Edward L. *Crystallizing Public Opinion*. Boni and Liveright, New York, 1923.

Bernays, Edward L. *Propaganda*. Horace Liveright, New York, 1928. Traduction française : *Propaganda : Comment manipuler l'opinion en démocratie*. Zones, Paris, 2007.

Lippmann, Walter. *Public Opinion*. Harcourt, Brace and Company, New York, 1922. Traduction française : *L'Opinion publique*. Les Belles Lettres, Paris, 2018.

Lippmann, Walter. *The Phantom Public*. Harcourt, Brace and Company, New York, 1925.

Herman, Edward S. et Chomsky, Noam. *Manufacturing Consent: The Political Economy of the Mass Media*. Pantheon Books, New York, 1988. Traduction française : *La Fabrique du consentement : De la propagande médiatique en démocratie*. Agone, Marseille, 2008.

Chomsky, Noam. *Necessary Illusions: Thought Control in Democratic Societies*. South End Press, Boston, 1989.

Crouch, Colin. *Post-Democracy*. Polity Press, Cambridge, 2004. Traduction française : *Post-démocratie*. Diaphanes, Paris, 2013. L'ouvrage qui introduit la notion de “post-démocratie” — la forme politique dans laquelle les institutions démocratiques formelles subsistent mais sont progressivement vidées de leur substance réelle. Référencé dans le chapitre 11b.

Klein, Naomi. *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*. Metropolitan Books, New York, 2007. Traduction française : *La Stratégie du choc : La montée d'un capitalisme du désastre*. Leméac/Actes Sud, 2008. Analyse documentée de l'utilisation des crises — naturelles, économiques, sanitaires — pour imposer des réformes structurelles qui n'auraient pas été acceptées en période normale. Référencé au chapitre 11d.

Orwell, George. *Nineteen Eighty-Four*. Secker & Warburg, Londres, 1949. Traduction française : *1984*. Gallimard, Paris, 1950. L'appendice sur la novlangue et l'essai *Politics and the English Language* (1946) sont disponibles en domaine public.

Mémoires, autobiographies et sources primaires d'auteurs cités

Rockefeller, David. *Memoirs*. Random House, New York, 2002. La citation reproduite dans ce livre figure page 405 de l'édition originale anglaise.

Bernays, Edward L. *Biography of an Idea: Memoirs of Public Relations Counsel Edward L. Bernays*. Simon and Schuster, New York, 1965.

Schwab, Klaus. *The Fourth Industrial Revolution*. World Economic Forum, Genève, 2016.

Schwab, Klaus et Malleret, Thierry. *COVID-19: The Great Reset*. Forum Publishing, Genève, 2020.

Rapports et documents officiels

Crozier, Michel ; Huntington, Samuel P. ; Watanuki, Joji. *The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission.* New York University Press, New York, 1975. Disponible en PDF sur le site de la Commission Trilatérale (trilateral.org).

ENISA — Agence de l’Union européenne pour la cybersécurité. *Threat Landscape for Disinformation and Misinformation.* ENISA, 2022. Disponible sur enisa.europa.eu. Ce rapport introduit et formalise le concept de “malinformation”.

Union européenne. *Règlement (UE) 2022/2065 du Parlement européen et du Conseil relatif à un marché intérieur des services numériques (règlement sur les services numériques — Digital Services Act).* Journal officiel de l’Union européenne, 27 octobre 2022. Texte intégral sur EUR-Lex (eur-lex.europa.eu).

CISA — Cybersecurity and Infrastructure Security Agency (États-Unis). *MDM Primer: Mis-, Dis-, and Malinformation.* CISA, 2022. Disponible sur cisa.gov. Premier document fédéral américain définissant officiellement la “malinformation”.

Andersen, Kristian G. et al. *The proximal origin of SARS-CoV-2.* Nature Medicine, vol. 26, pp. 450–452, 2020. L’étude originale, dont les conclusions ont été systématiquement mal résumées dans les médias. Disponible sur nature.com et PubMed (PMID: 32284615).

United States Department of Energy. Rapport de renseignement sur l’origine du SARS-CoV-2 (version déclassifiée partielle), février 2023. Cité par le Wall Street Journal, 26 février 2023.

Documents internes rendus publics

Haugen, Frances (lanceuse d’alerte). Documents internes Facebook transmis à la SEC et au Congrès américain, octobre 2021. Publiés par un consortium de médias sous le nom “Facebook Papers”. Partiellement disponibles sur documentcloud.org. La pérennité de ces archives dépend du consortium de médias — consulter également web.archive.org en cas d’indisponibilité.

Document interne Facebook, 2017. Rapport sur la détection des états émotionnels des adolescents à des fins publicitaires. Révélé par *The Australian*, 1er mai 2017. Facebook a reconnu l’existence du document.

Document interne Facebook, 2019. Rapport des équipes de recherche interne sur la radicalisation algorithmique. Cité dans les Facebook Papers (Haugen, 2021).

Twitter Files. Série de publications sur la plateforme X (anciennement Twitter) par Matt Taibbi, Michael Shellenberger et Bari Weiss, décembre 2022 – janvier 2023. Compilées sur substack.com (taibbi.substack.com, shellenberger.substack.com). Basées sur les archives internes de Twitter transmises par Elon Musk. Certains articles Substack peuvent être accessibles uniquement aux abonnés payants — des compilations complètes sont archivées sur web.archive.org.

Enquêtes journalistiques de référence

Skelton, Charlie. *The Bilderberg Group: Steering committee to the globalist superstate?* The Guardian, 13 juin 2013. Disponible sur theguardian.com. Couverture détaillée de la réunion de Bilderberg 2013 par un journaliste d’investigation accrédité.

Baker, Peter ; Broad, William J. *Intelligence on Wuhan Lab Leads Energy Department to Say Covid Likely Came from There.* The Wall Street Journal, 26 février 2023.

Shellenberger, Michael ; Taibbi, Matt ; Gutentag, Adam. *The Censorship-Industrial Complex.* Rapport conjoint publié sur Substack, mars 2023. Synthèse des Twitter Files et des connexions entre agences gouvernementales, universités et plateformes.

Stengel, Richard. *Information Wars: How We Lost the Global Battle Against Disinformation and What We Can Do About It.* Atlantic Monthly Press, New York, 2019. Stengel est l'ancien sous-secrétaire d'État américain chargé de la diplomatie publique, membre du conseil d'administration de NewsGuard.

Sources académiques et scientifiques

Whorf, Benjamin Lee. *Language, Thought, and Reality: Selected Writings of Benjamin Lee Whorf.* MIT Press, Cambridge, 1956. Textes fondateurs de l'hypothèse Sapir-Whorf sur la relation entre langage et pensée.

Boroditsky, Lera. *How Language Shapes Thought.* Scientific American, février 2011. Synthèse accessible des recherches contemporaines sur l'influence du langage sur la cognition.

Ebbinghaus, Hermann. *Über das Gedächtnis: Untersuchungen zur experimentellen Psychologie.* Duncker & Humblot, Leipzig, 1885. Travaux fondateurs sur l'effet de primauté et la mémoire — base scientifique de l'effet de primauté décrit au chapitre 8.

Cialdini, Robert B. *Influence: The Psychology of Persuasion.* William Morrow, New York, 1984. Traduction française : *Influence et manipulation.* First Éditions, Paris, 1990. Synthèse des mécanismes psychologiques de persuasion — complément académique aux techniques de Bernays.

Sources sur les institutions décrites

Richardson, Bill. *Between Worlds: The Making of an American Life*. Putnam, New York, 2005. Mémoires d'un ancien membre de l'administration Carter mentionnant la Commission Trilatérale.

Domhoff, G. William. *The Power Elite and the State: How Policy is Made in America*. Aldine de Gruyter, New York, 1990. Analyse sociologique documentée du Council on Foreign Relations et des réseaux d'élite américains.

Estulin, Daniel. *La véritable histoire du Club Bilderberg*. Macro Éditions, 2007. À utiliser avec précaution — contient des affirmations non vérifiées — mais documente utilement les participants et l'historique des réunions à partir de sources publiques.

Pauchard, Olivier. *Le Forum de Davos : Histoire du WEF*. Antipodes, Lausanne, 2019. Histoire institutionnelle du Forum Économique Mondial, sources primaires suisses.

Interview et déclaration publique citée

Schwab, Klaus. Interview accordée à CTV (Canada), 2017. Extrait disponible sur YouTube, notamment sous la requête “Schwab we have penetrated the cabinets”. La phrase citée dans ce livre : “*Nous avons pénétré les cabinets*” est transcrite de cette interview.

Auken, Ida. *Welcome to 2030. I Own Nothing, Have No Privacy, and Life Has Never Been Better*. World Economic Forum / Forbes, novembre 2016. Article original disponible sur weforum.org. Retiré puis remis en ligne avec une note de l'auteure précisant qu'il s'agissait d'un scénario prospectif et non d'un programme. Une copie archivée est également disponible sur web.archive.org (Internet Archive) pour le cas où l'article serait à nouveau retiré.

Juncker, Jean-Claude. Déclaration lors d’une conférence de presse à Bruxelles, 29 janvier 2015, au lendemain de l’élection en Grèce du gouvernement Syriza. La formule exacte, reproduite dans ce livre : “*Il ne peut y avoir de choix démocratique contre les traités européens.*” Transcription disponible dans les archives de la presse européenne (Euractiv, Le Monde, Die Zeit, 30 janvier 2015). Cette phrase figure au chapitre 11c comme illustration du présupposé technocratique central de la construction européenne.

Traité de Lisbonne. *Traité de Lisbonne modifiant le Traité sur l’Union européenne et le Traité instituant la Communauté européenne.* Journal officiel de l’Union européenne, C 306, 17 décembre 2007. En vigueur depuis le 1er décembre 2009. Le référendum irlandais de juin 2008 (résultat : 53,4% de “non”) et le second référendum d’octobre 2009 (résultat : 67,1% de “oui”) sont documentés dans les archives de la Commission des référendums irlandaise (Referendum Commission, referendum.ie).

OTAN — Convention SACEUR. La règle selon laquelle le commandant suprême des forces alliées en Europe (SACEUR) est un général américain nommé par le président des États-Unis est établie par convention depuis 1951. Elle n’est pas inscrite dans le Traité de l’Atlantique Nord (signé à Washington le 4 avril 1949, disponible sur nato.int) mais dans les arrangements de commandement intégrés convenus lors de la création du Commandement suprême allié en Europe (SHAPE) en 1951. Référencé au chapitre 11c.

Cour fédérale du Canada. *Canadian Civil Liberties Association c. Canada (Procureur général)*, 2024 CF 118. Décision du 23 janvier 2024. La Cour conclut que l’invocation de la *Loi sur les mesures d’urgence* par le gouvernement Trudeau en février 2022 était inconstitutionnelle et ne satisfaisait pas aux critères légaux requis. Décision disponible sur les registres de la Cour fédérale (decisions.fct-cf.gc.ca). Référencée au chapitre 11d.

Banque des Règlements Internationaux (BRI). *Project mBridge: Connecting Economies Through CBDC.* BRI Innovation Hub, 2022–2024. Rapports disponibles sur bis.org/about/bisih/. Le projet mBridge est développé en collaboration avec la Banque populaire de Chine, la Banque centrale des Émirats arabes unis, la Banque de Thaïlande et l’Autorité monétaire de Hong Kong, avec participation de la BCE en tant qu’observateur. Il explore les fonctionnalités programmables des monnaies numériques de banque centrale (CBDC), dont la programmabilité conditionnelle et l’expiration. Référencé au chapitre 11d.

Pacte de Stabilité et de Croissance. *Résolution du Conseil européen relative au Pacte de stabilité et de croissance (Amsterdam, 17 juin 1997).* Journal officiel, C 236, 2 août 1997. La procédure de déficit excessif lancée contre la France et l’Allemagne en 2003 et suspendue par décision du Conseil (novembre 2003) est documentée dans les archives de la Commission européenne (ec.europa.eu/economy_finance).

Sur les femmes comme terrain de manipulation (chapitre 11e)

Friedan, Betty. *The Feminine Mystique.* W. W. Norton, New York, 1963. Traduction française : *La Femme mystifiée.* Gonthier, Paris, 1964. Analyse fondatrice de la construction de l’identité ménagère américaine — le “problème sans nom” — et du rôle des médias et de la publicité dans cette construction.

Wolf, Naomi. *The Beauty Myth: How Images of Beauty Are Used Against Women.* William Morrow, New York, 1990. Traduction française : *Le Mythe de la beauté.* Éditions du Rocher, 1996. Sur l’industrie beauté comme système de contrôle social — la norme esthétique comme contrainte substituée aux contraintes juridiques abolies.

Sandberg, Sheryl. *Lean In: Women, Work, and the Will to Lead*. Alfred A. Knopf, New York, 2013. Traduction française : *En avant toutes*. JC Lattès, 2013. Cité pour analyse critique — manifeste du féminisme corporatif qui demande aux femmes de s'adapter au système sans en questionner la structure.

Eisenstein, Hester. *Feminism Seduced: How Global Elites Use Women's Labor and Ideas to Exploit the World*. Paradigm Publishers, Boulder, 2009. Sur la récupération du féminisme par le néolibéralisme — mécanisme documenté par une sociologue américaine.

Tye, Larry. *The Father of Spin: Edward L. Bernays and the Birth of Public Relations*. Crown Publishers, New York, 1998. Biographie documentée de Bernays — inclut l'analyse de ses deux campagnes contradictoires : *Torches of Freedom* (cigarettes/émancipation) et ménagère épanouie (Procter & Gamble).

Sur le travail invisible et l'économie (chapitre 11f)

Bureau Fédéral du Plan Belgique. *Comptes satellites du travail domestique non rémunéré*. Publications disponibles sur plan.be. Les données sur les volumes horaires et la valorisation du travail non rémunéré en Belgique sont mises à jour régulièrement. Édition 2020 utilisée pour les chiffres cités.

Statbel (Institut belge de statistique). *Enquête sur l'emploi du temps*. Statbel, Bruxelles. Données disponibles sur statbel.fgov.be. Enquête quinquennale sur l'usage du temps des ménages belges — base des calculs de travail non rémunéré par sexe.

Eurostat. *How Europeans Spend Their Time — Everyday Life of Women and Men*. Office des publications de l'Union européenne, Luxembourg, 2020. Données comparatives sur 27 pays membres — source des tableaux par pays cités dans ce chapitre. Disponible sur ec.europa.eu/eurostat.

Organisation Internationale du Travail (OIT). *Care Work and Care Jobs for the Future of Decent Work*. OIT, Genève, 2018. Rapport mondial sur le travail de care rémunéré et non rémunéré — source de l'estimation \$11 000 milliards/an à l'échelle mondiale. Disponible sur ilo.org.

Oxfam International. *Time to Care: Unpaid and Underpaid Care Work and the Global Inequality Crisis*. Oxfam Briefing Paper, janvier 2020. Disponible sur oxfam.org. Source des données sur la relation entre travail de care non rémunéré et accumulation de richesse des ultra-riches.

McKinsey Global Institute. *The Power of Parity: Advancing Women's Equality in the United States*. McKinsey & Company, 2016. Source de l'estimation d'un ajout de 13% au PIB mondial si le travail non rémunéré était comptabilisé.

Elson, Diane. *Male Bias in the Development Process*. Manchester University Press, Manchester, 1991. L'économiste féministe qui a développé le concept de "biais masculin" dans la comptabilité nationale — fondement théorique de la critique du PIB exposée dans ce chapitre.

Waring, Marilyn. *If Women Counted: A New Feminist Economics*. Harper & Row, San Francisco, 1988. Traduction française : *Si les femmes comptaient*. Côté Femmes, Paris, 1993. L'ouvrage fondateur sur l'exclusion du travail des femmes de la comptabilité nationale — écrit par une ancienne parlementaire néo-zélandaise.

Sur la méthode — aller plus loin

Ramonet, Ignacio. *La Tyrannie de la communication*. Galilée, Paris, 1999.

Halimi, Serge. *Les Nouveaux Chiens de garde*. Raisons d'agir, Paris, 1997 (rééd. 2005). Sur la concentration des médias français et les connivences entre journalisme et pouvoir économique.

Haski, Pierre. *Comment lire les médias.* Flammarion, Paris, 2023. Guide pratique sur la lecture critique de l'information — complémentaire aux outils décrits dans la quatrième partie de ce livre.

Popper, Karl. *La Logique de la découverte scientifique.* Payot, Paris, 1973 (édition originale allemande 1934). Fondement épistémologique de la distinction entre affirmation vérifiable et affirmation non falsifiable — utile pour distinguer science et pseudo-science dans les débats publics.

Du même auteur

Disponibles sur Amazon sous le nom **Jordens Jacques**

Les Mains Propres — Série romanesque

Les Intercommunales liégeoises (Tome 1) — *L'art de voler avec des mains propres* Liège, 1991-2021. Les fonds de pension vidés. Cent soixante-dix mille affiliés spoliés. Des élus de tous les partis. Et personne en prison.

Brabant wallon (Tome 2) — *Vingt-huit morts pour un vote* 1982-1985. Des supermarchés. Des familles ordinaires. Un réseau paramilitaire lié à l'OTAN. Zéro condamnation.

Le Dossier bis (Tome 3) — *Ce que le dossier Dutroux n'a jamais dit* Bruxelles, 1996-2019. Le réseau protégé. Les connexions institutionnelles et internationales. Le silence organisé.

Le Code Marron (Tome 4) — *Ceux qu'on a laissé mourir — et pourquoi* Belgique, 2020-2022. Des vieux laissés sans soins. Des soignants licenciés. Des contrats négociés par SMS. Et une aide-soignante qui cherche qui a décidé.

L'Immunité (Tome 5 — à paraître) Bruxelles, 2021-2024. Les SMS effacés. Le contrat à 1,8 milliard de doses. Un parlement impuissant par conception. La réélection de celle qui ne rend jamais de comptes.

À lire aussi

Pourquoi êtes-vous malade ? En deux générations, les maladies chroniques ont explosé. Ce livre pose la question que la médecine moderne refuse de poser : pourquoi ? Et surtout — à qui profite votre maladie ?

“Ce que vous savez ne peut plus vous gouverner.”

À propos de l'auteur

Jacques Jordens est écrivain indépendant, trader algorithmique et ancien militaire. Il écrit depuis la Belgique, en français.

Trente-trois ans dans l'armée. Il a appris ce que signifie obéir à une structure. Ce que ça coûte quand la structure a tort. Ce que ça exige de la quitter.

À cinquante ans, un burnout l'a mis à terre. La médecine conventionnelle lui a proposé ce qu'elle propose toujours : des cases, des protocoles, des molécules. Il a cherché ailleurs — dans les mécanismes, dans les sources primaires, dans ce que l'industrie préfère qu'on ignore. Cette recherche est devenue une œuvre.

Il a appris à trader. Pas dans une école — dans le marché, avec de l'argent réel, des erreurs réelles et des nuits sans sommeil. Il a construit un bot algorithmique. Il a compris comment la richesse se transfère silencieusement de ceux qui ne savent pas vers ceux qui savent.

Pendant des années, il a cru que le problème était politique.

1. La fin des croyances.

Pas parce que son camp avait perdu. Parce qu'il avait compris quelque chose de plus fondamental : changer les acteurs ne change pas l'architecture.

Il s'est tu. Il a lu. Il a creusé.

Aujourd'hui il écrit sur trois registres.

Les **essais** — la collection *Les rouages* — pour nommer les mécanismes : comment l'opinion est fabriquée, comment la santé est gérée, comment l'argent circule. Des livres construits sur des sources primaires, sans affiliation, sans financement extérieur.

La **fiction** — la série *Les Mains Propres* — pour raconter ce que les faits seuls ne suffisent pas à faire comprendre. Des romans ancrés dans des scandales réels : les intercommunales liégeoises, les tueurs du Brabant, le dossier Dutroux, les maisons de repos pendant le Covid. Les mêmes mécanismes. Racontés autrement.

La **santé** — *Pourquoi êtes-vous malade ?* — pour poser la question que la médecine moderne refuse de poser. En deux générations, les maladies chroniques ont explosé. Ce n'est pas une fatalité. C'est un modèle économique.

Ses livres ne sont affiliés à aucun parti. Financés par aucune fondation. Validés par aucune institution.

Une ficelle vue ne manipule plus.

Blog et articles : jordens.eu

Livres disponibles sur Amazon : rechercher *Jordens Jacques*