

Le mythe de l'humain cupide

Oleh Lafoks



Table of Contents

De quoi il s'agit	1
Le mythe de l'être humain	2
Même les entreprises ne croient pas au mythe	4
La concurrence contre l'humain	5
Le marché ne tient pas par le marché	5
Le vainqueur veut fermer le jeu	6
La mathématique de l'avantage	6
Le logiciel libre comme contre-argument	7
Ne pas attendre la permission	10
Revenir au mythe	12

De quoi il s'agit

Il existe une idée très répandue: l'être humain serait d'abord un être économique. Sa force motrice principale serait l'intérêt. On essaie alors d'expliquer presque tout par l'intérêt: pourquoi quelqu'un travaille, comment il construit ses relations, pourquoi certains réussissent et d'autres perdent, d'où vient le pouvoir, et même la morale.

L'idée de l'être humain comme être économique est si commune qu'une énorme part de la pensée

contemporaine repose sur elle: des manuels d'économie aux conversations sur la carrière, la pauvreté et la réussite. En Allemagne, pendant l'année universitaire 2024/25, près de 39% des nouveaux étudiants relevaient du groupe droit, économie et sciences sociales; la médecine et les sciences de la santé dépassaient à peine 5%.^[1] Ce n'est pas de l'économie pure: la catégorie est plus large. Mais l'ampleur du déséquilibre est claire.

Ce texte parle du mythe qui fait passer l'intérêt pour la nature humaine. Et de la raison pour laquelle ce mythe n'est pas une erreur innocente: il donne une couverture morale à des pratiques très concrètes, grâce auxquelles les uns deviennent plus riches pendant que les autres devraient, pour une raison mystérieuse, se réjouir qu'on les autorise encore à travailler.

Le mythe de l'être humain

Les civilisations ne tiennent pas seulement par la pierre, le fer et l'électricité. Elles tiennent par des histoires communes auxquelles les gens croient ensemble. L'argent fonctionne tant que les gens, les banques, les magasins et les États se comportent comme si ces signes avaient vraiment du pouvoir. L'État n'existe pas seulement comme bâtiments et frontières, mais comme un ordre commun reconnu par les fonctionnaires, les tribunaux, la police, les écoles et des millions de gens ordinaires. Une entreprise n'existe pas comme un objet naturel, mais comme une construction juridique que les tribunaux, les banques, les salariés et les clients traitent comme un acteur réel du monde.

Yuval Noah Harari le montre bien: la capacité de croire à des mythes communs permet à un très grand nombre d'inconnus d'agir ensemble.^[2] Ici, mythe ne veut pas forcément dire mensonge. Il peut s'agir de valeurs communes, de règles et d'images du monde — tout ce qui rassemble les gens dans une même réalité. C'est précisément pour cela qu'il importe de savoir quel mythe nous gouverne. Certains mythes aident les gens à vivre ensemble. D'autres présentent la violence, la cupidité et le pouvoir du plus fort comme un ordre naturel.

Notre civilisation possède un tel mythe de l'être humain: omniprésent, intégré au langage, à l'école, au travail et aux représentations de la réussite. Si familier que presque personne ne le remarque.

L'histoire commence souvent par une image de manuel. Une personne a un sac de pommes, une autre une paire de chaussures. Celle qui a les pommes a besoin de chaussures. Mais le cordonnier n'a pas besoin de pommes: il a besoin de grain, de sel ou d'une chèvre. L'échange se bloque. Les gens se débattent avec le troc jusqu'à inventer un intermédiaire universel: l'argent.

Dans le manuel, cela ressemble à une chaîne naturelle. Le troc est peu pratique, donc les gens inventent l'argent. L'argent facilite l'échange. L'échange s'élargit en marchés. Les marchés permettent d'accumuler la richesse. La richesse accumulée exige stockage, comptabilité et prêts. Ainsi apparaissent les banques, le crédit, les intérêts, les bourses, les investissements et tout le reste.

Chez Adam Smith, cette histoire prend sa forme classique: la division du travail accroît fortement la productivité, cette division du travail naît d'une disposition à échanger, et l'argent apparaît comme solution technique au problème de l'échange direct.^[3]

Au centre de ce schéma, l'être humain est décrit par un modèle très simple: il compare les options, négocie et choisit le plus grand avantage. Ainsi un exemple privé de manuel se transforme en récit sur la nature humaine.

Cette histoire est enseignée à l'école. Les manuels la répètent. L'idéologie du marché repose sur elle. Elle n'est pas présentée comme une hypothèse parmi d'autres, mais comme un regard lucide sur les choses. Comme du réalisme. Qui pense autrement est un romantique naïf.

Le problème, c'est que ce n'est pas une histoire, mais une construction idéologique.

L'anthropologue David Graeber l'appelle le "mythe fondateur de l'économie".^[4] Et il montre que l'anthropologie ne connaît aucune société réellement décrite où aurait existé une "économie de troc pure" à partir de laquelle l'argent serait ensuite apparu. Aucune. Le schéma — troc, puis argent, puis crédit — est répété par les manuels depuis trois cents ans.

Et comment la vie humaine fonctionne-t-elle en réalité?

Demande un chargeur de téléphone à un collègue: il te le prêtera probablement. Et il y a peu de chances qu'il t'envoie ensuite une facture pour utilisation. Le voisin tient la porte quand tu as les bras chargés de cartons. Un ami vient te chercher à la gare en pleine nuit si le dernier bus est déjà parti. Dans la famille, l'amitié, l'équipe, une grande part de la vie ne tient pas au calcul, mais à un simple "il faut aider".

Graeber appelle cela la "réciprocité de base": si les gens ne se considèrent pas comme ennemis, ils aident généralement lorsqu'ils voient un besoin et peuvent aider. Mais la réciprocité humaine ne s'arrête pas aux petits services. Des gens passent des nuits au chevet d'un malade. Sortent des inconnus du feu. Protègent des enfants avec leur propre corps.

Ce n'est pas du sentimentalisme. C'est la base sans laquelle la vie commune serait impossible. Sans elle, il n'y a ni famille, ni voisinage, ni équipe, ni société.

L'idéologie du marché repose sur un autre modèle. Oui, nous vivons réellement dans un monde où les ressources sont limitées. Mais dans ce modèle, la rareté devient non pas un problème commun que les gens résolvent ensemble, mais une justification d'une lutte permanente pour la ressource. L'être humain entre en concurrence avec les autres et choisit sans cesse comment obtenir plus, donner moins, gagner une position, conserver un avantage. L'intransigeance y devient facilement une vertu, et le profit une preuve d'avoir raison.

Pourquoi le mythe tient-il? Pas parce qu'il est vrai. Parce qu'il est commode. Il soutient une image du monde où le marché ressemble à l'état naturel de l'être humain et où tout le reste devient déviation, faiblesse ou naïveté.

Et c'est là que le mythe cesse d'être une erreur inoffensive.

Si l'être humain cherche "par nature" son intérêt, la cupidité n'est plus un vice, mais une norme. Aider sans calcul devient une bêtise. Faire pression sur le faible n'est plus une bassesse, mais de la "concurrence". Un système qui récompense les prédateurs n'a plus l'air malade, mais "naturel" et "rationnel".

Dans la morale humaine ordinaire, quelqu'un qui ne fait rien mais s'approprie le résultat commun ressemble à un parasite. Dans la logique du marché, le même tour reçoit un autre nom: modèle économique efficace. Organise les choses de sorte que d'autres travaillent davantage, reçoivent moins, et que la différence atterrisse chez toi — ce n'est plus une honte, c'est une réussite.

Ainsi le mythe de la nature humaine donne une couverture morale à des pratiques très concrètes. Ce n'est pas de la cruauté — c'est le marché. Pas de l'exploitation — des incitations. Pas une guerre, même économique — de la concurrence. Pas de la cupidité — les gens sont simplement faits ainsi.

Même les entreprises ne croient pas au mythe

On ajoute ensuite facilement un pas de plus à cette histoire. Si le marché rassemble de nombreux producteurs et acheteurs, la concurrence obligerait chacun à travailler mieux, moins cher et plus efficacement. Les mauvaises solutions perdent, les bonnes se diffusent. Des tentatives privées d'obtenir un avantage naîtraient le progrès commun.

Dans la version des manuels, on relie généralement cela à la "main invisible du marché": personne ne s'occupe spécialement du bien commun, mais le marché remet tout en ordre. De la magie, avec des graphiques.

Mais si l'on prend cela au sérieux, une question étrange apparaît: pourquoi même l'économie la plus marchande ne se compose-t-elle pas d'un seul marché continu?

Si le marché est vraiment un mode universel de coordination, l'entreprise ne devrait être ni un plan ni une hiérarchie, mais un marché interne: chaque tâche devient une transaction séparée, chaque participant un vendeur indépendant de son service, chaque décision un objet de négociation.

L'entreprise réelle fonctionne à l'inverse: elle retire une grande partie du travail du marché.

L'usine répartit les équipes, les matériaux et le temps machine par le plan. L'hôpital répartit médecins, lits, blocs opératoires et gardes par plannings et protocoles. Une équipe IT ne lance pas un appel d'offres pour chaque bug: elle planifie la release, fixe les priorités et partage la responsabilité. Un studio ne fabrique pas un album par enchères entre musiciens et ingénieur du son: il y a des sessions, des rôles, des délais et un son commun.

Non pas parce que les gens cessent de chercher leur intérêt à l'intérieur de l'entreprise. Mais parce que le marché comme mécanisme de coordination est trop coûteux et trop lent pour ce type de travail.

Coase parlait précisément de cette limite. Le marché n'est pas gratuit comme procédure: pour organiser le travail par le marché, il faut sans cesse redéfinir l'objet de la transaction, le prix, la responsabilité, le contrôle de qualité et la manière de résoudre un litige. Pour un achat ponctuel, cela peut être normal. Pour un travail commun permanent, cela devient une couche de friction inutile.^[5]

Ce sont les coûts de transaction: le prix du fait même de transformer le travail en transaction. L'entreprise n'abolit pas le marché en général. Elle le désactive dans une zone déterminée. Là où il faut répétition, dépendance complexe des tâches et résultat commun, les rôles, salaires, plans, plannings, responsabilités et décisions de gestion remplacent la négociation sans fin.

Cela n'annule pas la concurrence entre entreprises. Mais cela montre que même les entreprises ne

font pas confiance au marché là où un travail complexe est nécessaire. À l'intérieur, elles remplacent la concurrence par la coordination: but commun, plan, rôles, confiance, standards et responsabilité.

Même le capitalisme, lorsqu'il doit faire quelque chose de complexe, crée des îlots de planification dans l'océan du marché.

La concurrence contre l'humain

Admettons que la concurrence puisse parfois servir d'outil limité: comparer des solutions, choisir le meilleur projet, empêcher un système de rouiller complètement. Sous cette forme, elle peut fonctionner.

Le problème commence quand on transforme l'outil en morale.

Dans un jeu, le perdant quitte le terrain. Dans la vie, il reste un être humain: avec un corps, des enfants, des dettes, des maladies, de la peur, de la vieillesse. Mais la logique concurrentielle aime faire comme si toute la vie était un tournoi équitable. Qui a perdu n'a pas été à la hauteur. Qui est resté derrière est un poids mort. Qui est pauvre a mal joué.

L'humanisme propose d'autres valeurs. L'être humain vaut quelque chose non parce qu'il a gagné. Non parce qu'il est efficace. Non parce qu'il est utile au marché. Il vaut avant le classement, avant le salaire, avant le résultat.

Dans la morale humaniste, la force crée une obligation. Si tu es plus fort, plus riche, plus intelligent, plus expérimenté, c'est une raison de te limiter et d'aider ceux qui sont plus faibles.

Dans la morale concurrentielle, la force devient un droit. Le vainqueur n'a pas à s'expliquer: sa victoire est déjà prise pour une preuve. On n'aide pas le faible — on l'utilise comme preuve que le système fonctionne.

Et c'est là que la concurrence devient plus qu'un mode de sélection. Elle devient une machine de justification morale. Elle ne se contente pas d'éjecter le faible. Elle explique encore pourquoi il est lui-même coupable.

Et cette broyeuse, on l'appelle le fondement de la civilisation? Sérieusement?

Le marché ne tient pas par le marché

Mais même la concurrence n'existe pas dans le vide.

Pour que le marché fonctionne seulement un peu, il a besoin d'une couche de choses qui ne se réduisent pas à l'intérêt: confiance, droit, tribunaux, standards communs, interdiction de la violence directe, habitude de tenir parole, sanction de la fraude.

Sans cela, le marché ne devient pas libre. Il devient le droit du plus fort.

Un contrat sans tribunal devient un morceau de papier. La publicité sans responsabilité devient vite manipulation et tromperie. Un employeur auquel personne ne fixe de limites utilise le besoin

d'autrui comme outil de pression. Un monopole que personne ne limite commence vite à écrire les règles pour lui-même.

Le marché n'existe donc que parce qu'il est entouré d'une enveloppe non marchande: morale, droit, confiance, langage, éducation, coopération. Tout ce qui ne se réduit pas à un prix.

Et c'est là que commence l'hypocrisie centrale. Les partisans de l'idéologie du marché parlent comme si l'intérêt expliquait tout à lui seul. Mais cette idéologie vit aux dépens de choses qu'elle contredit directement. Elle s'en sert comme de l'air — tout en les rongant, parce qu'elles gênent la logique pure de l'intérêt.

C'est comme quelqu'un qui passe des heures à prouver que l'amitié n'existe pas, puis demande à ses amis de l'aider à déménager.

Le vainqueur veut fermer le jeu

La concurrence a encore un piège intégré.

Le vainqueur de la course concurrentielle ne rêve pas d'une course éternellement loyale. Il veut que la course se termine. Que l'avantage cesse d'être provisoire et devienne permanent. Que les règles commencent à travailler pour lui.

La victoire dans la concurrence est toujours un mouvement vers le monopole. Ou vers le duopole, si le monopole n'a pas encore réussi. Une entreprise fidèle à sa propre logique ne veut pas courir toute sa vie à côté de rivaux égaux. Elle veut acheter le rival, écraser le rival, fermer l'entrée aux nouveaux, prendre le canal d'accès au client, déposer un brevet, faire passer une règle commode, transformer un avantage provisoire en rente permanente.

Les apologistes du libre marché réclament la liberté pour le marché. Mais cette liberté ne lui sert pas à ce que tout le monde reste libre. Elle sert au vainqueur à retirer la liberté aux autres: imposer ses conditions, couper l'accès au client, transformer l'égalité des chances en jolie plaque sur une porte derrière laquelle plus personne n'attend depuis longtemps.

Le culte de la concurrence célèbre la lutte, mais récompense celui qui a su l'arrêter à son profit.

Étrange culte: tout le monde doit concourir jusqu'à ce que quelqu'un devienne assez fort pour annuler la compétition.

La mathématique de l'avantage

Et il ne s'agit pas seulement de la cupidité personnelle du vainqueur. La concentration est poussée par la mécanique même du jeu: accumulation, probabilité et réserve de résistance.

Imaginons un jeu honnête. Deux personnes lancent une pièce. Pile ou face. Mise: 1 pièce. L'une a 100 pièces en poche, l'autre 2.

Les règles sont les mêmes. La probabilité est la même. Personne ne triche.

Mais celle qui a 100 peut survivre à une longue série de pertes et rester dans le jeu. Celle qui en a 2

sort après deux coups malchanceux.

Formellement, le jeu est équitable. En fait, non. Le pauvre a environ 2% de chances de tout prendre. Le riche environ 98%. La marge d'erreur est déjà un avantage.^[6]

Voilà la mathématique de la concentration: l'avantage initial se nourrit lui-même. Plus ta réserve est grande, plus longtemps tu peux attendre, te tromper, vendre à perte, faire pression, survivre aux crises et acheter les défaites des autres.

Et l'entreprise réelle ne cherche même pas des règles parfaitement équitables. Elle cherche à transformer la victoire en possibilité de gagner encore: fermer l'entrée, acheter l'infrastructure, occuper le canal d'accès, étouffer par les prix, faire passer une règle commode.

Même sans tricherie, le système roule vers la concentration. Avec tricherie, il fonce.

Ensuite l'avantage commence à changer le sens même du travail. Plus l'acteur est fort, plus il peut dépenser non pour créer une meilleure chose, mais pour garder sa position: publicité, juristes, brevets, lobbying, exclusivités, pression sur les fournisseurs, contrôle des plateformes et des canaux d'accès au client. Cela aussi fait partie de la lutte concurrentielle. Sauf que cela ne ressemble plus à une compétition de qualité, mais à une guerre pour empêcher les autres d'arriver seulement sur la ligne de départ.

Ainsi la concurrence promet de sélectionner les meilleurs, mais produit encore et encore autre chose: concentration, murs de protection et gaspillage absurde d'énergie dans la lutte elle-même.

Le logiciel libre comme contre-argument

Après avoir parlé de concentration, il est particulièrement intéressant de regarder là où la logique de l'appropriation a déraillé.

Dans les technologies, le mythe de l'être humain cupide rencontre l'un de ses contre-exemples les plus gênants. Pas dans une belle théorie sur des gens gentils, mais dans la partie la plus matérielle du monde contemporain: serveurs, téléphones, routeurs, clouds, bases de données, outils de développement et quantité infinie d'appareils qui fonctionnent parce que quelqu'un, un jour, a écrit du logiciel libre.

Si l'on a passé sa vie sous Windows, Linux peut ressembler à un système étranger pour admins, geeks, nerds et gens qui, pour une raison obscure, aiment le terminal. Mais Linux n'est pas seulement une image de bureau.

Android est construit autour du noyau Linux.^[7] Google appelle Android le système d'exploitation le plus populaire au monde: plus de 3 milliards d'appareils actifs dans plus de 190 pays.^[8] Au 15 mai 2026, W3Techs voit Linux sur 61,4% des sites dont le système d'exploitation serveur est connu.^[9]

Serveurs, clouds, routeurs, télévisions, NAS, autoradios Android, machines à café et pédales de guitare: une énorme partie du monde numérique tourne sur des programmes que l'utilisateur ordinaire ne voit même pas.

Et il ne faut pas se tromper. Le logiciel libre, ce n'est pas simplement "gratuit". Dans la formule de la Free Software Foundation, il ne s'agit pas de prix, mais de liberté: on peut exécuter, étudier,

modifier et redistribuer le programme.^[10] L'idée est simple: un programme devrait être plus proche des mathématiques que de la marchandise. Le théorème de Pythagore est une réussite et un patrimoine de toute l'humanité. On peut l'utiliser à l'école, sur un chantier, dans un projet commercial, dans un engin spatial ou dans une chanson, si l'envie prend. Personne ne peut l'acheter, le fermer et interdire aux autres de l'appliquer sans licence.

La GPL ajoute un pas: elle protège le commun contre l'appropriation. Ce n'est pas une licence "prenez gratuitement, puis transformez en propriété privée". Si tu distribues un programme modifié sous GPL, tu dois transmettre les mêmes libertés.

La personne qui publie un programme sous GPL signe quelque chose de presque fou selon les critères du marché: mon travail peut être pris, étudié, modifié et utilisé; mais personne ne doit le transformer en propriété privée fermée et priver les autres des mêmes droits.

Même l'auteur d'une version déjà publiée ne peut pas ensuite la reprendre aux gens: ils ont reçu le droit d'utiliser cette version sous GPL, et ce droit ne peut pas être retiré.^[11]

C'est une pensée radicale. Des gens peuvent investir des années de travail dans un système extrêmement complexe et dire d'avance: cela ne deviendra pas mon petit royaume. Cela appartiendra à tous les humains sur Terre à égalité. On peut y travailler comme ingénieur, être payé, conseiller, maintenir, assembler des systèmes et gagner sa vie par un travail honnête. Mais on ne peut pas s'approprier le commun et prélever une rente simplement pour le droit d'usage. On ne peut pas interdire de transmettre. On ne peut pas interdire l'usage dans des tâches commerciales ou non commerciales.

Linux repose précisément sur ce principe. Il est comme le théorème de Pythagore: il appartient à tous, et personne ne peut en faire sa propriété fermée. Google, Microsoft ou Amazon ne l'ont pas créé. Il n'a pas été construit par une seule entreprise comme produit avec licence pour chaque installation. Le noyau Linux est distribué sous GPL-2.0.^[12] Autrement dit, le commun ne peut pas être retiré du monde commun et transformé en actif privé fermé.

Linux n'est pas un noyau solitaire pour spécialistes. Autour de lui a grandi tout un continent de logiciel libre. Debian 13 "trixie", l'une des grandes distributions Linux, contient 69 830 paquets et plus de 1,46 milliard de lignes de code.^[13]

C'est l'internet, la bureautique, le graphisme, la musique, la vidéo, l'éducation, la science, la programmation, les bases de données, les serveurs, la sécurité, la typographie, les langues, l'accessibilité, les jeux, la documentation, les outils pour ingénieurs, artistes, scientifiques, musiciens et utilisateurs ordinaires.

Microsoft Windows, avec son Bloc-notes et Paint, ressemble à côté d'un tel continent culturel non pas au centre de la civilisation numérique, mais à un petit paquet fermé de programmes d'un seul fournisseur.

Au début des années 2000, cela ne ressemblait pas à un écosystème amical avec sponsors corporatifs. Linux était l'ennemi idéologique du monde logiciel fermé.

Dans les documents internes de Microsoft ayant fuité sous le nom Halloween Documents, Linux et l'open source étaient discutés comme une menace sérieuse pour Windows et l'activité serveur de Microsoft.^[14] En 2001, le CEO de Microsoft Steve Ballmer a qualifié Linux de "cancer" au sens de la

propriété intellectuelle.^[15] En 2007, Microsoft affirmait que Linux et d'autres logiciels libres violaient 235 de ses brevets.^[16]

Puis Linux a gagné. Pas au sens où "tout le monde a Linux sur le bureau". Dans un sens plus important: il est devenu la couche basse de l'internet, des téléphones, des clouds et d'une infinité de machines — et avec cela il a détruit idéologiquement l'idée que les systèmes sérieux ne peuvent naître qu'à l'intérieur de grandes entreprises fermées. Les perdants continuent simplement à faire plus de bruit avec leurs logos.

Quand il est devenu clair que ce fondement ne pouvait plus être détruit, les grandes entreprises ont retourné leur veste. Google, Microsoft, Amazon et les autres n'ont pas créé Linux. Ils ont rejoint le vainqueur. D'abord on appelait le logiciel libre une menace; puis il a gagné; puis on a bâti sur son fondement des empires de plusieurs milliards.

Ce n'est pas une illumination soudaine des milliardaires. C'est une défaite idéologique. Le modèle fermé n'a pas perdu parce que les grandes entreprises sont devenues plus gentilles. Il a perdu parce que les gens ne veulent pas vivre dans un monde où la connaissance est enfermée, où il est interdit de comprendre et de modifier les machines, et où chaque amélioration doit attendre l'autorisation du propriétaire.

Bien sûr, les parasites ont vite trouvé des failles. On peut ne pas fermer formellement le noyau, mais construire autour de lui un cloud fermé, une boutique, un compte, un abonnement, une API, un format, un écosystème et des règles d'accès. On peut respecter la lettre de la licence et trahir son esprit: prendre le commun, poser par-dessus une caisse, du contrôle et de la dépendance, puis raconter que c'est cela, l'innovation.

Oui, vous avez bien compris: les monstres de l'IT moderne reposent sur un fondement gratuit pour eux, bâti pendant des décennies par des geeks, hippies, anarchistes, universitaires, idéalistes et ingénieurs têtus. Ils ont fabriqué des choses que l'on peut utiliser autant qu'on veut, où l'on veut et pour ce qu'on veut. Sans demander permission. Sans mendier l'accès. Sans prouver au propriétaire qu'on est un utilisateur assez rentable.

SQLite est un exemple plus silencieux de la même logique: la base de données la plus déployée sur Terre. Pas Excel, que tout le monde n'utilise pas. Pas un grand système corporatif avec commerciaux, présentations et licences. Une petite SQLite fiable et embarquable, que presque tout le monde utilise — le plus souvent sans même le savoir.

SQLite est dans chaque Android, chaque iPhone et appareil iOS, chaque Mac, chaque installation de Windows 10/11, dans Firefox, Chrome, Safari, Skype, iTunes, Dropbox, des téléviseurs, des systèmes multimédias automobiles et d'innombrables applications.^[17] Le projet écrit lui-même que le code est dans le domaine public et libre pour tout usage — commercial ou privé.^[18]

Si vous aimez Apple, l'un des systèmes les plus fermés du monde, il n'y a pas non plus sous le capot uniquement du développement propre à Apple. Le noyau et les parties de base d'OS X, aujourd'hui macOS, Apple les appelait Darwin. Apple écrivait elle-même que Darwin est une technologie ouverte fondée sur BSD, Mach 3.0 et des technologies Apple.^[19]

Cela ne veut pas dire que macOS est entièrement FreeBSD. Cela veut dire autre chose: même le produit fermé le plus brillant repose sur des couches de logiciel libre, de culture Unix/BSD et de travail d'ingénierie commun. Le fondement commun d'autrui est pris directement sous forme de

code ou d'idées, recouvert par des licences Apple et vendu sous le logo de la pomme mordue.

Voilà pourquoi la différence entre "on peut prendre" et GPL est si importante. Une chose est d'autoriser une grande entreprise à prendre le commun, le polir, le fermer et poser une caisse à l'entrée. Une autre est de dire: prenez, mais ne vous appropriiez pas. Améliorez, mais ne retirez pas aux suivants la même liberté.

Le logiciel libre montre exactement le contraire de ce que raconte le mythe du marché. Pour créer des systèmes d'une complexité et d'une importance colossales, la cupidité, le monopole, la matraque des brevets et la caisse à l'entrée ne sont pas nécessaires. Les gens construisent ces choses non pour une rente sur chaque copie: par curiosité, par métier, par irritation devant de mauvais outils, par désir de résoudre leur propre problème — et très souvent par désir de faire quelque chose de bon pour les autres.

Non parce que le marché les y a forcés. Non parce qu'on leur a promis une rente sur chaque copie. Mais parce qu'il est vraiment humain de comprendre, partager, enseigner, améliorer, construire du commun et laisser derrière soi quelque chose qui fonctionne.

Et le marché arrive ensuite. Quand il y a déjà quelque chose à emballer, fermer, vendre et appeler innovation.

Ne pas attendre la permission

Après le logiciel libre, cela peut sembler un petit exemple. En réalité, c'est le même nerf, mais dans la culture.

Des millions de gens dans le monde écrivent des chansons, montent des groupes, enregistrent, jouent des concerts, publient des albums, répètent dans des caves, des chambres, des garages, des studios, des écoles, des cuisines et au casque au milieu de la nuit. Pas parce que ce serait un plan de carrière rationnel.

Tout musicien indépendant connaît l'arithmétique. Presque personne ne vivra de la musique. Presque personne ne deviendra un grand groupe. Presque personne n'entrera dans l'étage supérieur où il y a vraiment de l'argent, une équipe, de la promo, des tournées, des festivals, des playlists et un budget de production normal.

Même quand l'industrie se vante du succès du streaming, les chiffres sont froids. En 2024, Spotify comptait environ 12 millions de personnes ayant mis de la musique en ligne; seulement 2,3% ont généré plus de 1000 dollars de paiements sur la plateforme, et moins d'un pour cent ont dépassé les 5000 dollars.^[20]

Et ce n'est pas le bénéfice du musicien. Ce sont les paiements de la plateforme avant partage avec label, distributeur, éditeur, membres, producteurs, dettes et impôts. Et avant les dépenses d'enregistrement, clips, publicité, ciblage, PR, pochettes, instruments, répétitions et déplacements.

Au dernier étage de l'industrie, l'argent coule vers les trois majors — Universal Music Group, Sony Music Entertainment et Warner Music Group — vers les plateformes, les propriétaires de catalogues et un petit nombre d'équipes qui, dans chaque niche, captent l'essentiel de l'attention.^[21]

L'argent va à l'argent: les playlists et recommandations accueillent plus facilement ce qui a déjà été poussé par le budget, les relations et la machine de promotion. Les autres connaissent les règles du jeu à l'avance. Et jouent quand même.

C'est cela qui compte. La musique indépendante n'existe pas parce que les musiciens calculent mal. Souvent ils calculent très bien: combien coûte le local de répétition, combien coûte l'enregistrement, combien coûte la route, combien coûte le mastering, combien coûte la pochette, combien de gens sont venus, combien il reste après la salle, l'essence et le câble cassé.

Et ils écrivent quand même.

Pas comme des demandeurs auxquels l'industrie n'aurait pas encore donné de badge. Pas comme des gens qui "doivent" faire gratuitement en attendant l'accès à la caisse. Mais comme des gens fiers de faire de la musique hors de l'échange marchand. Pour nous, la musique n'est pas une marchandise, et l'industrie n'est pas l'arbitre du sens.

Parce que la musique ne commence pas avec le marché. Elle commence avant: avec le besoin d'exprimer ce qui ne s'exprime pas autrement. Avec le besoin de transformer colère, amour, peur, honte, tendresse, solitude, mémoire et bruit en forme. Avec le désir de dire aux autres: je le sens aussi; tu n'es pas seul; voilà comment ça sonne.

On fait de la musique pour laisser une trace. Pour garder le visage d'une époque. Pour fixer ce qui est d'habitude effacé. Pour rassembler les siens. Pour donner aux gens un lieu où, ne serait-ce qu'une heure, ils cessent d'être consommateurs, employés, fonctions et lignes dans un rapport.

Quelqu'un fait de la musique par fierté professionnelle: parce qu'un bon riff, un son juste, une ligne forte et un refrain honnête comptent en eux-mêmes. Quelqu'un par obstination. Quelqu'un par amour de la scène. Quelqu'un parce que se taire est pire. Quelqu'un parce qu'il veut vraiment rendre le monde meilleur, même par une chanson, un concert, une personne dans la salle.

Le punk n'a pas inventé cette logique, mais l'a dite à voix haute: DIY, Do It Yourself, "fais-le toi-même". N'attends pas la permission.

N'attends pas qu'un label te juge digne. N'attends pas qu'un algorithme décide que tu es assez commode pour une playlist. N'attends pas que quelqu'un avec un budget t'explique que ta chanson ne convient pas au segment. Écris. Joue. Enregistre. Appelle les gens. Aide les autres à faire pareil.

Mais le mot "toi-même" est trompeur. DIY ne veut presque jamais dire "seul". En pratique, c'est un réseau d'entraide.

Une personne dessine l'affiche. Une autre prête les micros. Une troisième sait mixer le son. Quelqu'un héberge le groupe pour la nuit. Quelqu'un filme. Quelqu'un écrit un post. Quelqu'un apporte une rallonge. Quelqu'un répare un câble dix minutes avant le concert. Quelqu'un tient l'entrée pour payer la salle et l'essence. Pas pour bâtir un empire. Pour que le concert ait lieu.

Ce n'est pas l'économie du profit maximal. C'est la logique d'une chose commune: faire en sorte que quelque chose apparaisse dans le monde.

Il y a de l'argent, bien sûr. Il faut payer la salle, l'essence, les cordes, l'enregistrement, le domaine, l'impression, les instruments, le son, le transport et le temps. Mais l'argent n'est pas le sens

suprême. Il sert la chose, il ne la remplace pas. Et cela, on peut en être fier.

Nous ne le savons pas par les livres. Darwin's Cat non plus n'est pas né d'une stratégie commerciale. Personne ne nous a assemblés comme un produit pour un segment de marché. Personne n'a fait un modèle financier pour savoir si une chanson allait se rembourser. Nous faisons de la musique parce que nous ne pouvons pas ne pas en faire. Elle est bonne, et nous voulons que vous l'entendiez.

Si l'être humain cherche par nature seulement le profit, la musique indépendante ne devrait tout simplement pas exister. Pas sous la forme d'une startup qui brûle provisoirement de l'argent pour un futur marché.

Mais précisément ainsi: avec la conscience que le marché ne deviendra sans doute jamais le sens principal de ce travail. Qu'une chanson n'a pas à devenir un actif. Qu'un concert n'a pas à devenir une ligne de plan d'affaires.

Derrière une chanson, il y a des mois de travail: texte, musique, arrangements, parties, démos, recherche du son, répétitions, enregistrement, mixage, pochette, site, premiers concerts.

Et tout cela peut être entendu par cent personnes. Ou dix. Ou une. Mais si une personne a vraiment entendu — pas zappé, pas mis en fond, pas glissé dans une métrique de rétention, mais entendu — alors ce n'était déjà pas pour rien.

Des millions de gens continuent de faire de la musique non parce qu'ils ignorent la réalité, mais parce qu'ils savent de l'être humain quelque chose de plus important. L'être humain n'a pas seulement besoin de recevoir. Il a besoin d'exprimer, partager, témoigner, contester, consoler, se mettre en colère, aimer, chercher les siens et laisser derrière lui un son dans lequel quelqu'un d'autre se reconnaît.

Et si tout cela ne rentre pas dans le modèle de la machine à extraire du profit, le problème n'est pas la musique.

Le problème est le modèle.

Revenir au mythe

On voit maintenant où le mythe est caché.

Le mythe n'est pas que les gens ne cherchent jamais leur intérêt. Ils le cherchent. Les gens peuvent être cupides, lâches, mesquins, cruels. Pas besoin de théorie économique pour cela.

Le mythe commence lorsque ces qualités cessent d'être appelées par leur nom. Lorsque la cupidité est déclarée naturelle. Lorsque l'égoïsme est appelé rationalité. Lorsque l'exploitation est appelée efficacité. Lorsque la faiblesse d'autrui devient une opportunité. Lorsque le soin est jugé naïf et la lutte de tous contre tous considérée comme l'état normal du monde.

Voilà le tour: les pires qualités humaines ne sont pas seulement reconnues comme existantes. On leur donne une apparence respectable. Costume, diplôme, graphique, terme de gestion et justification morale.

À la limite, cela produit la saleté bien connue du darwinisme social: si quelqu'un est plus faible, plus pauvre ou expulsé, c'est donc sa faute et il doit disparaître du chemin.

Mais nous venons de voir autre chose.

Même les entreprises, lorsqu'elles doivent faire quelque chose de complexe, se retirent à l'intérieur de l'entreprise et remplacent le marché par la coordination. La concurrence, si on la laisse sans limites, ne tend pas vers la liberté éternelle, mais vers le monopole.

Le logiciel libre montre que les gens sont capables de créer un fondement commun du monde et de le protéger contre l'appropriation. La musique indépendante ne vit pas comme ligne de produits, mais comme manière de parler, jouer, partager et être entendu.

Ce ne sont pas de petites exceptions. Ce sont d'immenses morceaux de réalité.

C'est là que se produit la substitution principale. Ce n'est pas le système de marché qui éduque un certain type de comportement; l'être humain serait soi-disant par nature marchand. Ce n'est pas le système qui récompense le prédateur; le prédateur correspondrait soi-disant mieux à la réalité. Ce ne sont pas les règles du jeu qui poussent à accumuler le pouvoir; le vainqueur aurait simplement gagné honnêtement.

Le mythe est commode pour cette raison. Il retire la responsabilité de l'organisation du monde et la transfère à l'être humain.

Si on t'a expulsé — c'est que tu es "plus faible". Si quelqu'un a pris l'accès commun — c'est qu'il est "plus efficace". Si la liberté a disparu pour tous sauf pour le vainqueur — c'est ainsi que fonctionne la "nature". Si quelqu'un fait quelque chose qui n'est pas pour le marché — il est "naïf", "stupide" ou n'a simplement pas encore compris comment le monétiser.

Mais c'est faux.

L'être humain n'est pas une machine à extraire du profit. Il est plus complexe. Il peut être cupide. Il peut être cruel. Il peut trahir, négocier, faire pression, prendre. Mais il peut aussi comprendre, partager, enseigner, aider, construire du commun, faire de la musique non pour le marché, écrire du logiciel libre et donner des années de sa vie à des choses qui ne promettent pas de profit.

Nous vivons dans des mythes. Ce n'est pas une insulte. C'est une manière humaine d'assembler le monde en sens. Nous avons un cerveau qui sait non seulement compter calories, risques et argent, mais aussi créer des histoires sur ce qui compte, ce qui est admissible, ce qui est honteux, ce qui est beau et ce qui vaut la peine d'être vécu.

L'ancien mythe n'a sans doute pas été fabriqué autour d'une table comme un complot. Il a grandi dans le commerce, les empires, la comptabilité, les manuels et les vainqueurs qui expliquaient leur victoire par l'ordre naturel. Puis il s'est renforcé lui-même: plus la société récompensait l'intérêt, plus l'idée que l'être humain est intérêt devenait vraisemblable.

Mais si les mythes assemblent le monde, il ne faut pas les abandonner au hasard. Nous ne sommes pas obligés de vivre dans une histoire devenue forte par accident et qui justifie maintenant le pire de l'être humain. Nous sommes des êtres raisonnables. Nous pouvons choisir quelles histoires répéter, quelles valeurs transmettre, quelles images de l'être humain inscrire dans l'école, le travail,

la culture, les technologies et la musique.

La question n'est donc pas de vivre avec des mythes ou sans mythes. Sans eux, on ne peut pas. La question est de savoir quels mythes gouverneront notre vie.

Nous ne sommes pas obligés d'accepter un mythe qui justifie la cupidité, l'exploitation, le cynisme et le pouvoir du plus fort comme "ordre naturel". Nous pouvons créer d'autres mythes. Plus honnêtes. Plus humains. Des mythes où la force ne donne pas le droit d'écraser, mais crée l'obligation d'aider. Où le commun n'est pas à personne jusqu'au moment où le vainqueur le vole. Où l'être humain a de la valeur non parce qu'il a gagné, mais parce qu'il est humain.

Nous connaissons le problème. Nous y réfléchissons. Et nous le résoudrons. Pas vite, pas proprement, pas sans erreurs. Mais nous le résoudrons — parce que l'humanité s'est déjà réinventée bien des fois lorsque les vieilles histoires devenaient trop étroites.

Darwin's Cat crée aussi des mythes. Petits, bruyants, imparfaits. Peut-être est-ce un morceau microscopique du prochain mythe, plus humain. Un mythe où l'être humain cessera enfin de justifier le pire en lui et commencera à construire le monde autour du meilleur.

Ainsi soit-il.

Oi!

[1] Statistisches Bundesamt (Destatis), Studienanfänger/-innen im 1. Fachsemester nach Fächergruppen, Studienjahr 2024/2025: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Gesellschaft-Umwelt/Bildung-Forschung-Kultur/Hochschulen/Tabellen/studierende-erstes-fs-faechergruppen.html>

[2] Yuval Noah Harari, *Sapiens: A Brief History of Humankind*, chapter 2, "The Tree of Knowledge": <https://www.ynharari.com/topic/power-and-imagination/>

[3] Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Book I, Chapters I-IV.

[4] David Graeber, *Debt: The First 5,000 Years*, chapter 2, "The Myth of Barter": <https://davidgraeber.org/books/debt-the-first-5000-years/>

[5] Ronald H. Coase, "The Nature of the Firm", *Economica* 4(16), 1937, pp. 386-405, DOI: 10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x.

[6] C'est le problème classique de la ruine du joueur. Dans un jeu équitable avec un capital total N et un capital initial i , la probabilité de tout prendre vaut i/N . Ici le joueur pauvre a $i = 2$, $N = 102$, donc sa chance finale de victoire est $2/102 = 1/51$, soit environ 1,96%. Celle du joueur riche est $100/102 = 50/51$, soit environ 98,04%. Durée attendue d'un tel jeu: $i(N - i) = 2 * 100 = 200$ manches.

[7] Android Open Source Project, "Kernel overview": Android kernel is based on an upstream Linux Long Term Supported kernel. <https://source.android.com/docs/core/architecture/kernel/core-kernel-reqs>

[8] Google, "The Android Show: I/O Edition", 13 May 2025. <https://blog.google/products-and-platforms/platforms/android/the-android-show-io-2025/>

[9] W3Techs, "Usage statistics of Linux for websites", 15 May 2026. <https://w3techs.com/technologies/details/os-linux>

[10] GNU Project, "What is Free Software?", the four essential freedoms. <https://www.gnu.org/philosophy/free-sw.en.html>

[11] GNU Project, "Frequently Asked Questions about the GNU Licenses": improved released versions must remain free software; the public right to use a GPL program cannot be withdrawn. <https://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.html.en>

[12] The Linux Kernel documentation, "Linux kernel licensing rules": the Linux kernel is provided under GPL-2.0 only. <https://www.kernel.org/doc/html/latest/process/license-rules.html>

[13] Debian, "Debian 13 trixie released", 9 August 2025: total count of 69,830 packages and 1,463,291,186 lines of code. <https://www.debian.org/News/2025/20250809>

[14] Eric S. Raymond, "The Halloween Documents", archive of leaked Microsoft internal memoranda on open source and Linux. <http://www.catb.org/~esr/halloween/>

[15] Linux.com, "Microsoft's Ballmer: Linux is a cancer", 1 June 2001. <https://www.linux.com/news/microsofts-ballmer-linux-cancer/>

[16] Fortune/CNNMoney, "Microsoft claims software like Linux violates its patents", 14 May 2007. https://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune_archive/2007/05/28/100033867/

[17] SQLite, "Most Widely Deployed and Used Database Engine". <https://www.sqlite.org/mostdeployed.html>

[18] SQLite, "About SQLite". <https://sqlite.org/about.html>

[19] Apple Developer, "Kernel Architecture Overview": Darwin technology is based on BSD, Mach 3.0, and Apple technologies; Darwin technology is Open Source technology. <https://developer.apple.com/library/archive/documentation/Darwin/Conceptual/KernelProgramming/Architecture/Architecture.html>

[20] Digital Music News, "Spotify Says They Paid 1,450 Artists Over \$1 Million in 2024", 12 March 2025. Source secondaire: l'article reprend les données Spotify Loud & Clear 2024, dont environ 12 millions de personnes ayant téléversé de la musique, 2,3% au-dessus de \$1,000 et moins de 1% au-dessus de \$5,000. <https://www.digitalmusicnews.com/2025/03/12/spotify-loud-and-clear-2024/>

[21] Universal Music Group: https://en.wikipedia.org/wiki/Universal_Music_Group; Sony Music Entertainment: https://en.wikipedia.org/wiki/Sony_Music; Warner Music Group: https://en.wikipedia.org/wiki/Warner_Music_Group