

Pour décoder la manipulation ou le marketing viral : la mémétique

Jean-Pierre Quentin



Qu'y a-t-il de commun entre un drapeau de pirates, la chanson *Happy birthday to you*, un crucifix, des sigles courants (TV, USA, WC...), un jeu de Pokémon, un panneau *stop*, une histoire belge bien connue et le logo de Nike ? Ce sont des mêmes. C'est à dire des "entités répliquatives d'informations", autrement dit des codes culturels qui, par imitation ou contagion, transmettent des solutions inventées par une population. Quand vous faites du marketing viral ou du lobbying, quand la télévision manipule votre "temps de cerveau humain disponible" à des fins commerciales ou idéologiques, vous êtes sans le savoir dans le champ de la mémétique comme M. Jourdain était dans celui de la prose.

Jean-Pierre Quentin, Docteur en Droit, Conseiller de synthèse, directeur général d'algoric, est professeur et consultant en stratégie, prospective et communication, jp.quentin@algoric.com

La vraie vie n'est pas seulement faite de ce qu'on apprend à l'école ou à l'université... Les relations entre spécialités sont au moins aussi utiles que l'approfondissement d'une expertise spécifique... Ce n'est pas parce qu'une discipline n'a pas (encore) de reconnaissance académique qu'elle n'est pas sérieuse... Surtout quand la connaissance évolue plus vite que les mentalités, quand le fossé se creuse entre théorie et pratique, quand l'académisme dépend de normes formelles ou de chasses gardées plus que du progrès de la civilisation... La mémétique en est un bon exemple qui, malgré sa valeur scientifique et son utilité sociale, est méprisée comme ont pu l'être ses ancêtres darwiniens. Dommage, car si elle était mieux connue, nous serions moins faciles à manipuler.

LA MÉMÉTIQUE, C'EST SÉRIeux !

Le même est à la culture ce que le gène est à la nature. L'Oxford English Dictionary le définit comme *un élément de culture dont on peut considérer qu'il se transmet par des moyens non génétiques, en particulier par l'imitation*. Il a pour habitat ou pour vecteur l'homme lui-même ou tout support d'information.

Dans les années 1970, des chercheurs de différentes disciplines s'interrogeaient sur la possible existence d'un équivalent culturel de l'ADN*. C'est en 1976, dans *Le gène égoïste*, que l'éthologiste Richard Dawkins a baptisé le même à partir d'une association entre gène et *mimesis* (du grec *imitation*), suggérant aussi les notions de mémoire, de ressemblance (du français *même*), de plus petite unité d'information. "Bref, un mot génial, bien trouvé, imparable. Un

L'ADN de la génétique est l'acide désoxyribonucléique. Celui de la mémétique est l'acide désINTOXyribonucléique.

pur répliqueur qui s'ancre davantage dans votre mémoire chaque fois que vous essayez de l'oublier !" (Pascal Jouxte).

La mémétique applique à la culture humaine des concepts issus de la théorie de l'évolution et envisage une analogie entre patrimoines culturel et génétique : il y a variation (mutation), sélection et transmission de codes culturels qui sont en concurrence pour se reproduire dans la société. Cette réplique a un caractère **intra- et inter-humain**. Elle dépend de la capacité du même à se faire accepter : vous l'accueillez, l'hébergez, le rediffusez parce que vous en tirez une gratification aux yeux d'autrui, par exemple en termes d'image (vous avez le 4x4 vu à la télé), de rareté (il a une carte Pikatchu introuvable) ou autre avantage relationnel (petits objets transactionnels attractifs). Elle est stimulée par les technologies de l'information, qui renforcent le maillage des flux échangés et les accélèrent : la réplique est plus forte par les mass media (cf. les codes véhiculés par les émissions de télé-réalité) et sur les réseaux (SMS ou Internet) que dans une société moins médiatisée où les flux sont moins foisonnants.

Bon, d'accord, j'en connais pour qui un tel nom ne fait pas très sérieux. *Mémétique, papa pique et maman coud*, m'a dit un interlocuteur... qui ne réalisait pas que, ce faisant, il répliquait des mêmes ! On ne démontrera pas en quelques lignes la valeur ou l'intérêt de cette science, mais un ouvrage le fait avec talent et rend accessible ce sujet complexe : **Comment les systèmes pondent**, de P. Jouxte (Le Pommier, Paris, 2005). Outre une brève évocation des origines de la mémétique (cf. encadré, dans la version électronique de l'article), on se bornera ici à extraire de ce livre un complément de définition : "elle revendique une forme d'autonomie du *pensé* par rapport au penseur, d'antériorité causale des flux devant les structures, et se pose entre autres comme une **science de l'auto-émergence du savoir par compétition entre les niveaux plus élémentaires de la pensée**... Transdisciplinaire par nature, la mémétique est une branche extrême de l'anthropologie sociale croisée avec des résultats de l'intelligence artificielle, des sciences cognitives et des sciences de la complexité. Elle s'inscrit formellement dans le cadre darwinien tout en se démarquant des précédentes incursions de la génétique dans les sciences humaines classiques, comme la sociobiologie ou la psychologie évolutionniste, et s'oppose radicalement à toute forme vulgaire de *darwinisme social*".

RESTER DANS LE JEU, JOUER À CÔTÉ OU AGIR SUR LE JEU ?

Notre auteur veut aussi promouvoir en milieu francophone une théorie qui y est un peu suspecte, coupable d'attaches anglo-saxonnes - et pourtant elle trouve ses racines dans notre héritage culturel : autonomie du *pensé*, morphogenèse (apparition spontanée de formes élémentaires), évolution darwinienne dans la sphère immatérielle des concepts (Monod)... Le rejet observé en France tient aussi au divorce qu'on y entretient entre sciences sociales et sciences naturelles ou à la méfiance vis-à-vis de certains aspects de l'algorithme évolutionnaire (mutation, sélection, reproduction), en particulier "on fait **une confusion terrible en croyant que la sélection s'applique aux gens alors qu'elle ne s'applique qu'aux règles du jeu**".

De fait, cette forme d'intégration de la pensée s'épanouit mieux dans des cultures favorisant l'ouverture et les échanges que dans celles qui s'attachent à délimiter des territoires cloisonnés. Mais conforter notre fermeture serait renoncer à exploiter de précieuses ressources. Renoncer aussi à apporter une contribution de la pensée en langue française dans un champ aussi stratégique. Donc également renoncer à y exercer une influence.

Outre les enjeux de l'acceptation et des développements francophones de cette science, quels

sont ceux de son utilisation ? De façon générale, ce sont des **enjeux liés au libre-arbitre et à l'autonomie** de la personne (voir *Technologies Internationales* n° 106) quand il s'agit de **mettre en évidence les codages sous-jacents** de comportements sociaux ou de pratiques culturelles. L'image du miroir éclaire cette notion : on peut rester dans la pièce en croyant que c'est là que se joue le jeu, ou passer derrière le miroir et découvrir d'autres dimensions - c'est ce que la mémétique nous aide à faire. De même dans le diaporama *Zoom arrière* (www.algoric.com/y/zoom.htm) où, après des images suggérant une perception de premier degré (scène du quotidien dans une cour de ferme), on découvre que la situation peut comporter d'autres dimensions... Plus précisément, pour illustrer l'**utilité opérationnelle de la mémétique**, on pourra regarder du côté des thèmes qui alimentent régulièrement cette chronique - innovation, marketing, communication stratégique, gouvernance... - autour de trois cas de figure : on peut jouer dans le jeu (idéal théorique souvent trahi par les joueurs), jouer à côté du jeu (égarés, tricheurs) ou agir sur le jeu (en changeant de niveau d'appréhension).

D'AUTRES DEGRÉS SUR LA PYRAMIDE DE MASLOW ?

Une analogie avec la pyramide de Maslow montre comment une situation peut être abordée à différents niveaux (*TI* n° 118). Nos motivations varient sur une échelle de 1 (survie) à 5 (accomplissement) selon le contexte et selon notre degré de maturité. Ainsi, un marketing associé à l'argument *mode* ou *paraître* - voiture, téléphone, etc. - sera plus efficace auprès des populations visant les niveaux intermédiaires, appartenance et reconnaissance, que chez celles qui ont atteint le niveau 5. De même pour ce qui nous concerne ici : selon ses caractéristiques et son environnement, une personne ou un groupe prend plus ou moins de hauteur dans l'analyse d'une situation - or, moins on s'élève sur cette échelle, plus on est manipulable, surtout dans une société complexe et différenciée.

Prenons par exemple la pétition de Philip Morris pour une loi anti-tabac (*TI* n° 97). Quand j'invite un groupe à décoder cette initiative surprenante, j'obtiens des analyses plus ou moins distanciées, progressant de la naïveté (on y voit une initiative altruiste d'un empoisonneur repent) à une approche de second degré (c'est un moyen d'empêcher les recours judiciaires de victimes du tabac) ou à une analyse affinée (lobbying de contre-feu pour faire obstacle à une menace plus grave). Plus on s'élève sur cette échelle, plus on voit de variables et plus on a de chances d'avoir prise sur le phénomène analysé. Une approche mémétique poursuivra la progression, par exemple en trouvant là des mêmes pondus par le "système pro-tabac" pour assurer sa descendance, à l'instar de ceux qu'il a pondus au cinéma pendant des années en faisant fumer les héros dans les films.

Il est facile de traiter au premier degré les attentats du 11 septembre 2001, par exemple en y voyant une victoire des forces de libération contre un symbole du libéralisme sauvage ou une attaque des forces du mal contre le rempart de la liberté - ce qui pour les mêmes revient au même car ce faisant, y compris avec des analyses un peu moins primaires, on alimente une diversion favorisant l'essor de macro-systèmes : "terrorisme international", "capitalisme financier" ou autres. Ceux-ci dépassent les acteurs (Bush, Ben Laden...), institutions (Etat américain, Al-Qaida...) ou systèmes (démocratie, islamisme...), qui ne sont que des vecteurs de diffusion de mêmes dans un affrontement entre macro-systèmes.

QUAND CE DONT ON PARLE N'EST PAS CE DONT IL S'AGIT...

Autre cas intéressant de répliqueurs : les traditionnelles *chaînes de l'amitié*, consistant à manipuler un individu en exploitant sa naïveté, avec un emballage rudimentaire mais

très efficace auprès de celui qui manque d'esprit critique : si tu brises la chaîne les foudres du ciel s'abatront sur toi, si tu la démultiplies tu connaîtras le bonheur, ou au moins la prospérité. On n'y croit pas, mais on ne sait jamais... Internet leur a donné une nouvelle vie - nous avons tous des amis pourtant très fréquentables qui tombent dans le piège et essaient de nous y entraîner ! - et a affiné la perversité de la manipulation avec les hoax et autres virus (TI n°92). Le marketing viral utilise ces ressorts.

La réplication peut se faire de façon plus subtile, voire insidieuse, par exemple avec des formes de knowledge management (KM) "de premier degré" - en bref : la mondialisation induit un impératif d'innovation ; on veut dépasser les réactions quantitatives et malthusiennes qui s'attaquent aux coûts car elles jettent le bébé avec l'eau du bain en détruisant aussi les gisements de valeur (TI n° 103) ; on va donc privilégier la rapidité d'adaptation à un environnement changeant, donc innover en permanence, donc mobiliser le savoir et la créativité, donc fonctionner en réseau. Si l'on continue à gravir des échelons, on s'aperçoit que cette approche réactive reste "dans le jeu" alors qu'on a besoin de prendre du recul par rapport au jeu lui-même pour le remettre en question, voire le réinventer. La mémétique éclaire la complexité de cet exercice difficile où il faut pouvoir changer de logique, de paradigme, pour aborder un problème **au niveau des processus du jeu et non plus au niveau de ses contenus**. Comme dans la communication stratégique (TI n° 99).

Déjà dans le lobbying classique, on savait depuis longtemps que *le juriste applique la loi, le lobbyiste la change* : le premier reste dans le jeu, quitte à tout faire pour contourner le texte ou en changer l'interprétation, alors que le second, constatant que la situation a évolué, s'emploie à faire changer les règles, voire le jeu lui-même. De même dans les appels d'offres, où certains suivent le cahier des charges quand d'autres contribuent à le définir en agissant en amont. De même dans le lobby-marketing, par exemple quand on s'attache à **changer la nature de la relation plus que son contenu ou sa forme**, pour passer de solliciteur à sollicité : faire que mon interlocuteur me prie de bien vouloir lui vendre ce que précisément je veux lui vendre... comme est aussi supposé le faire tout bon enseignant qui, ne se bornant pas à transférer des savoirs, veut *donner envie* d'apprendre ! Déjà difficile pour un lobbyiste néophyte, ce changement de perspective n'est pas naturel dans un "monde de l'innovation" où l'on privilégie un "rationnel plutôt cerveau gauche" qui ne prédispose pas à décoder le jeu pour pouvoir le mettre en question et le réinventer.

L'interpellation mémétique peut conduire très loin, notamment quand elle montre comment l'essor des réseaux favorise des répliques de mêmes qui ne nous sont pas nécessairement favorables. Elle peut ainsi contredire des impulsions "évidentes" en KM, à commencer par celle qui fait admettre que pour innover et "s'adapter" il faut fonctionner en réseau et

en réseaux de réseaux. Avec un peu de recul mémétique, on pourra considérer qu'**il s'agit moins de s'adapter au système que d'adapter le système**, donc pas nécessairement de suivre la course aux réseaux subis mais d'organiser l'adéquation avec des réseaux choisis, voire maîtrisés...

Bien sûr, le *blog* est un excellent support de propagation passive et non contrôlée de mêmes et symétriquement (TI n° 120) **le glob est le meilleur moyen de reprendre la main**.

Centres de compétences :

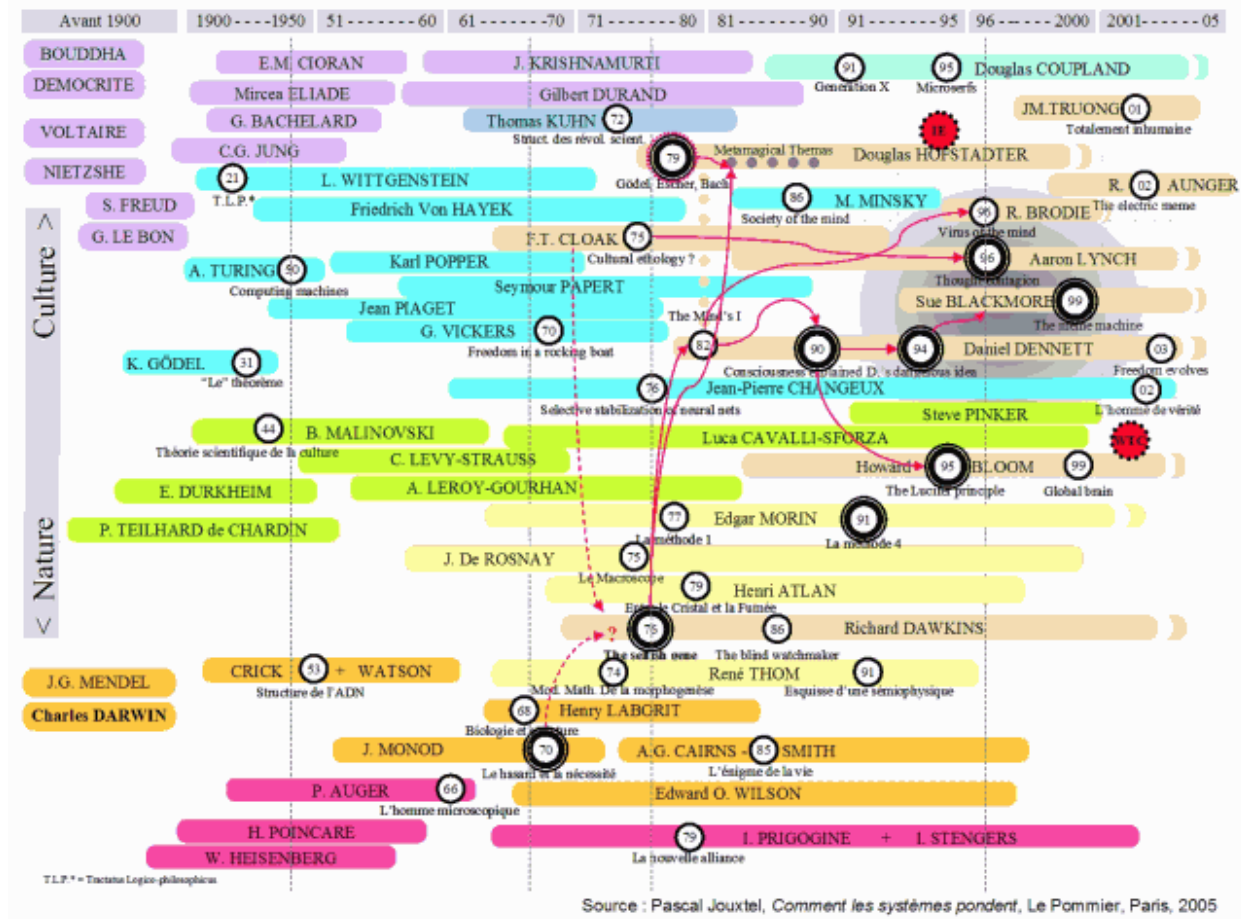
- * algoric, cabinet de formation, conseil, études et coaching, tél : 05 46 56 77 10, info@algoric.com, www.algoric.com

À lire également :

- * cet article en version hypertexte avec liens et références complémentaires : www.algoric.com/ti/132.htm

Aux origines de la mémétique

La possibilité que la sphère des humanités s'ouvre au modèle darwinien n'est pas nouvelle. Sans remonter à Démocrite, on la trouve chez le biochimiste Jacques Monod, dans *Le hasard et la nécessité*. La notion de monde des idées (noosphère) a été introduite par l'anthropologue Pierre Teilhard de Chardin. Alan Turing et Johannes Von Neumann, pères de l'informatique moderne, ont envisagé que les lois de la vie s'appliquent aussi à des machines ou créatures purement faites d'information. L'épistémologie évolutionnaire de Friedrich Von Hayek en est une autre illustration. D'autres parentés sont schématisées dans la carte ci-dessous.



De façon empirique, au quotidien, on peut observer la séparation du fait humain d'avec la nature, ainsi que son accélération : agriculture, urbanisation et autres activités sont visibles de l'espace, émissions de radio et autres expressions y sont audibles ; nos traces sont partout, livres, codes de lois, arts, technologies, religions... Est-ce l'homme qui a propulsé la culture ou celle-ci qui l'a tiré hors de son origine animale ?

En fait, grâce à ses outils, l'homme a favorisé une évolution combinée, un partenariat, un entraînement mutuel entre le biologique et le culturel. André Leroi-Gourhan raconte la co-évolution de l'outil, du langage et de la morphologie. Claude Lévi-Strauss parle de l'autonomie de l'organisation culturelle, par-delà les différences ethniques. Emile Durkheim revendique l'irréductibilité du fait social à la biologie. Parallèlement, l'observation des sociétés animales démontre que la nature produit des phénomènes collectifs, abstraits, allant bien au-delà des corps.

Selon certaines extensions radicales de la sociobiologie à l'homme, toutes nos capacités seraient codées génétiquement, donc toute pratique culturelle - architecture, droit, économie ou art - ne serait qu'un phénotype étendu de l'homme. La réduction des comportements à leurs avantages évolutionnaires biologiques s'est atténuée. Le cerveau est modulaire, le schéma général de ses modules est inscrit dans les gènes, mais on a eu du mal à admettre que leur construction puisse se faire sur la base de flux cognitifs, d'apports d'expériences.

Il y a des façons d'agir ou de penser qui au fil du temps ont contribué à la survie de ceux qui étaient naturellement aptes à les pratiquer : la peur du noir, la capacité de déguiser ses motivations, le désir de paraître riche ; ou plus subtilement la tendance à croire à une continuation de la vie après la mort, à une providence qui aide, à une vie dans l'invisible ; ou même le réflexe intellectuel consistant à supposer un but à toute chose. Mais il existe des idées, des modes de vie, des techniques, bref des éléments de culture indépendants de l'ADN, qui se transmettent par des moyens non génétiques, en particulier par l'imitation : c'est la thèse de Susan Blackmore, pour qui, entre ces mêmes en compétition, la sélection se fait en fonction de leur "intérêt propre" et non de celui des gènes.

L'argument de Pascal JouxteL s'inspire d'une formule de Luca Cavalli-Sforza : l'évolution naturelle de l'homme est terminée car tous les facteurs naturels de sélection sont sous contrôle culturel. Tout ce qui pourrait influencer la fécondité ou la mortalité infantile est maîtrisé ou dépend de facteurs géopolitiques, économiques ou religieux. En revanche, la culture continue à évoluer : lois, art, technologies, réseaux de communication, structures de pouvoir, systèmes de valeurs. Le grand changement, c'est que les mêmes évoluent pour leur propre compte, en exploitant le terrain constitué par les réseaux de cerveaux humains, mais indépendamment, et parfois au mépris des besoins de leurs hôtes biologiques.

Quelques énoncés pré-mémétiques

La vérité comporte toujours une part d'indécidable (Gödel) et dépend de l'observateur (Heisenberg ; Einstein).

La singularité est au cœur du vivant (Poincaré, Turing, Thom).

La notion de vivant ne s'applique pas forcément uniquement à des créatures de chair mais aussi à des machines, des organisations et des idées (Monod, De Rosnay, Von Neumann).

La nature est une machine (toute la biologie, depuis les Grecs).

Certains processus consomment effectivement des ressources, et sont dès lors soumis à une contrainte de partage (Malthus).

La sélection dans un système de contraintes retient la variante la plus apte (Darwin).

Les flux précèdent les structures. Les propriétés d'un système émergent à partir des flux qui le traversent (Prigogine, Atlan).

L'usage précède le sens. La règle naît de la répétition (Wittgenstein).

Le connaissable est codable : une règle n'est jamais faite pour être appliquée une seule fois (Wittgenstein, Malinowski). Pour être connue, une chose doit avoir au moins été pensée deux fois (J. Krisnamurti).

Des idées voyagent, existent entre les hommes et indépendamment de ceux-ci (Platon, Morin, Stengers, Popper).

L'architecture symbolique de l'imaginaire découle d'une expérience de la nature commune et accumulée (Bachelard, Eliade, Durand).

L'histoire de l'humanité est une histoire de conflits, de révolutions, de basculements. (Bachelard, Kuhn, Marx).

Le cerveau de l'homme est génétiquement fait pour comprendre les règles de grammaire (Chomsky).

La spécificité de l'humain n'est pas réductible à la génétique (Durkheim, Gould).

L'idée, le mot, le geste et l'outil font partie du même processus d'homínisation (Lévy-Strauss, Leroi-Gourhan).

Le moi est une illusion. Le théâtre intérieur de Descartes n'existe pas. La décision est un arbitrage sous contrainte de temps (Minsky, Dennett, Tradition Bouddhiste).

Source : Pascal JouxteL, *Comment les systèmes pondent*, Le Pommier, Paris, 2005

“Ce sont des solutions mémétiquement évoluées qui sont aujourd’hui capables de breveter un génome. Il en va de même des religions et des systèmes politiques qui tuent. La plus majestueuse de toutes ces solutions s’appelle Internet, le cerveau global... Tout ce qui relie les humains est bon pour les mêmes. Il est logique, dans la même optique, de coder de façon de plus en plus digitalisée tous les modèles qui doivent être transmis, stockés et copiés. C’est ainsi que le monde se transforme de plus en plus en un vaste Leroy-Merlin culturel, au sein duquel il devient chaque jour plus facile de reproduire du prêt à penser, du prêt à vivre, du prêt à être. A mesure que l’on se familiarise avec l’hypothèse méméticienne, il devient évident qu’elle invite à un combat, à une résistance et à un dépassement. Elle nous montre que des modèles peuvent se reproduire dans le tissu social jusqu’à devenir dominants sans avoir une quelconque valeur de vérité ou d’humanité. Elle nous pose des questions comme : que valent nos certitudes ? De quel droit pouvons-nous imposer nos convictions et notre façon de vivre ?... Comment puis-je dire que *je pense* ?” (P. Jouxte, www.memetique.org). Et bien sûr : *comment les systèmes pondent-ils ?*

Liens de l'article :

- <http://www.algoric.com/ti/106.htm> : Le retard du "politico-institutionnel"
- <http://www.algoric.com/y/zoom.htm> : Zoom arrière pour un autre regard
- <http://www.algoric.com/ti/118.htm> : Des besoins saturables aux aspirations contradictoires
- <http://www.algoric.com/ti/97.htm> : Apologie de l'irish coffee
- <http://www.algoric.com/ti/92.htm> : La rumeur, entre pensée magique et désinformation
- <http://www.algoric.eu/nc/hoax.htm> : Hoax et vrais-faux virus
- <http://www.algoric.com/ti/103.htm> : Intelligences : le nez dans le guidon, ou le nez au vent ?
- <http://www.algoric.com/ti/99.htm> : La vraie vie est comme une page web
- <http://www.algoric.com/ti/120.htm> : Sans glob, on blog à part !