

Dans son nouveau livre, le philosophe Peter Singer nous incite à revoir notre rapport à la charité

Le mariage du cœur et de la raison

« STÉPHANIE FONTENROY

Générosité » «Quand on aime, on ne compte pas.» Le philosophe et professeur d'éthique à l'Université américaine de Princeton Peter Singer s'inscrit en faux contre cet adage. Dans son livre *L'altruisme efficace*, préfacé par le moine bouddhiste Matthieu Ricard et paru il y a peu, l'Australien affirme que pour faire le maximum de bien, le cerveau doit primer sur le cœur. Déjà célèbre pour ses travaux sur le droit des animaux avec son ouvrage *La libération animale*, paru en 1975, Peter Singer continue de bousculer nos habitudes en nous forçant à revoir notre relation à la charité. Interview.

A qui s'adresse votre ouvrage sur l'altruisme efficace?

Peter Singer: Je veux sensibiliser un maximum de personnes à cette philosophie, qui est aussi un mouvement social en faveur de l'altruisme efficace. Relativement peu de gens en ont connaissance ou en font partie. Pour moi, faire un don à un organisme de

charité sous le coup de l'émotion ne suffit pas. Il faut aussi utiliser son cerveau et appliquer une démarche scientifique à notre générosité. Le but de l'altruisme efficace est de faire non seulement le bien, mais le maximum de bien en fonction de nos moyens.

D'où vient ce concept?

L'idée de base tient ses racines de la philosophie, mais le milieu de la finance et des nouvelles technologies a contribué à concrétiser ce principe. Le mouvement a reçu un soutien important d'un des cofondateurs de Facebook, Dustin Moskovitz, et de son épouse Cari Tuna. Le couple a financé la plateforme *Give Well* (Bien donner), qui évalue concrètement le travail d'autres associations de bienfaisance, à l'aide de critères comme la transparence et l'impact dans leur domaine.

Les gens derrière ce mouvement philanthropique sont souvent des jeunes appartenant à la génération des milléniaux avec une approche quantitative de l'altruisme. Comme dans le cas d'un achat ou d'un investissement, ils veulent obtenir le meilleur rapport coût-qualité pour leurs dons.



L'une des doctrines de l'altruisme efficace est de mieux donner. Alletta Vaandering

Vous opposez l'émotion à la raison dans l'acte de donner. Ne peuvent-elles pas aller de pair?

Elles peuvent fonctionner de concert. Le problème est que beaucoup de gens ne font appel qu'à leurs émotions quand ils décident de donner. Ils sont sensibilisés par une campagne de levée de fonds qui choisit par exemple de publier la photo d'un enfant malade. Ces personnes donnent à cette association caritative sans s'interroger sur son impact réel, son efficacité et sur les performances de ses concurrents.

«La redistribution des richesses est importante»

Peter Singer

Vous défendez par exemple la lutte contre le paludisme en Afrique comme ayant le meilleur retour sur investissement. Mais n'oublie-t-on pas des causes plus difficiles à quantifier, comme, au hasard, la lutte contre le syndrome post-traumatique chez les réfugiés?

Le syndrome post-traumatique est un état très préoccupant, mais on n'en meurt pas, sauf peut-être quelques cas de suicide. Pour le soigner, il faut des experts bien formés et passer beaucoup de temps au chevet de ces malades. Cela coûte cher.

A l'inverse, pour lutter contre le paludisme, il faut simplement distribuer des moustiquaires imprégnées d'insecticide et former les populations locales à les utiliser. Le coût est beaucoup moins élevé. Si j'ai le choix, pour la même somme d'argent, entre aider une personne à guérir de ce syndrome ou éviter que dix individus souffrent du paludisme, avec le risque que certaines d'entre elles en meurent, je choisis la seconde cause.

Quels sont les critères de l'altruisme efficace?

Premièrement, il faut cibler les organisations non gouvernementales qui se concentrent sur une activité propre, plutôt que sur les grosses institutions qui traitent de plusieurs problèmes à la fois, car leur impact est plus difficile à étudier. Deuxièmement, il faut sélectionner les associations les plus transparentes dans la gestion de leurs finances en consultant leur rapport annuel ou en allant sur des sites comme *Give Well* ou *A Life You Can Save* (La vie que vous pouvez sauver),

qui établissent régulièrement des listes des organismes les plus efficaces.

Nous encourageons les donateurs à soutenir un ou deux organismes de charité seulement, plutôt qu'un grand nombre. Verser une petite somme ne sert à rien car elle est engloutie par les frais de gestion de l'association. Plutôt que de donner 10 ou 20 francs à plusieurs organisations, il est préférable de consacrer une centaine de francs voire plus si vous le pouvez à une seule organisation avec laquelle

vous pouvez développer une relation de confiance. Enfin, pour ceux qui le peuvent, être un altruiste efficace passe aussi par consacrer une partie fixe de son salaire à la philanthropie.

Est-ce que l'altruisme efficace prend en compte les motivations religieuses du don?

Bien sûr. Les trois grandes religions monothéistes en particulier accordent une place primordiale à la charité. Le message principal du christianisme est l'aide au prochain. Dans les Evangiles, Jésus déclare qu'il est plus facile à un chameau de passer par le trou d'une aiguille qu'à un riche d'entrer dans le royaume de Dieu. La redistribution des richesses est importante.

Face aux guerres et aux catastrophes naturelles, la philanthropie n'est-elle pas un vœu pieux ou une goutte dans l'océan de la misère?

La métaphore d'une goutte dans l'océan n'est pas appropriée car l'aide au développement a un impact réel. Quand j'ai commencé à écrire sur l'altruisme efficace, il y a dix ans, près de 10 millions d'enfants de moins de 5 ans mouraient annuellement de causes liées à la pauvreté. Aujourd'hui, ils sont 6 millions. En 10 ans, ce taux de mortalité infantile a diminué de plus d'un tiers. Je pense qu'avec l'altruisme efficace, on peut faire encore mieux. »

► Peter Singer, *L'altruisme efficace*, Ed. Les Arènes, 272 pp.

