

L'altruisme, une affaire de raison ?

Peter Singer, philosophe australien, publie un livre sur le don de soi plein de paradoxes et d'aperçus novateurs.

Par Charlotte Bloch

Ce n'est pas la première fois que Peter Singer, professeur d'éthique à l'université de Princeton, aux États-Unis, et à celle de Melbourne, en Australie, prend la plume pour bouleverser les idées reçues. Et, peut-être, changer les mentalités. Dès 1975, ce prophète de la libération animale s'était dressé en défenseur du droit des animaux avec son livre phare, *La Libération animale*, alors même que l'occurrence des termes « spécisme » et « antisécisme » était rarissime. Son livre *The Most You Can Do*, sorti à grand bruit en 2015, vient d'être traduit en français sous le titre *L'Altruisme efficace*. Cette lecture dérange autant qu'elle fascine, car l'exercice d'abstraction que l'auteur nous contraint à réaliser est contre-intuitif. Il raisonne sur l'altruisme et l'empathie, des domaines où l'émotion l'emporte bien souvent.

L'altruisme efficace est une philosophie dont le but est de faire « le maximum de bien », en s'appuyant sur une analyse scientifique de l'impact du don, afin de pouvoir maximiser son efficacité. Selon Singer, « les deux tiers des donateurs ne se livrent à aucune recherche avant de donner ». Se laissant guider par leurs émotions, ils n'accordent, en fait, que peu d'importance à la question de savoir si leur argent sera utilisé de la façon la plus utile possible pour réduire souffrance et pauvreté. Seul compte, affirme-t-il, leur désir de se donner bonne conscience.

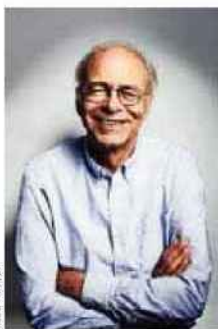
Or, pour le philosophe, « on ne s'attend pas à ce qu'un égoïste œuvre au bien de l'humanité, mais il est regrettable qu'un altruiste échoue ou se fourvoie dans sa mission ». Ainsi, il faudrait « donner mieux ». Pour ce faire, il n'hésite pas à comparer les urgences. Il nous apprend donc que la fondation Make-A-Wish réalise le rêve d'un enfant malade pour un coût moyen de

7500 dollars. Or, selon l'auteur, ce même montant « sauverait la vie d'au moins trois enfants, voire davantage, [s'il était] consacré à protéger les familles du paludisme ». Cette logique comptable appliquée à la question du don offusque et dérange. Pourtant on ne peut la mettre en question moralement. Son but, réduire la souffrance au niveau mondial, est louable.

Vous pensez sans doute qu'entre travailler dans la finance et dans une ONG, la meilleure option pour concilier éthique de vie et choix de carrière est la seconde. Eh bien, ce n'est pas certain. Peter Singer exhorte à l'inverse, à « choisir la carrière où on peut gagner le plus, non pour vivre dans l'opulence, mais pour faire davantage de bien » en tant que donateur. De surcroît, il estime que le don ne devrait pas être assimilé à un sacrifice. Il démontre que, à partir d'un certain salaire, « acheter toujours plus ne nous rend pas plus heureux, mais il s'avère que l'utiliser pour aider les autres est une source de bonheur ».

Cet essai se lit assez aisément en raison des nombreux portraits d'altruistes efficaces, dressés par l'auteur, tous aussi surprenants les uns que les autres. L'un des plus troublants est sans nul doute celui de Zell Kravinsky, qui va jusqu'à faire don d'un rein anonymement,

après avoir légué toute sa fortune immobilière à des associations caritatives. Sa motivation ? « Le risque de mourir des conséquences d'un don de rein n'est que de 1 sur 4000. Ne pas donner un rein à qui en a besoin revient à considérer que notre vie vaut 4000 fois plus que celle d'un inconnu. » Une démarche extrême ? Si le lecteur arrive au bout de ces pages étourdi par les chiffres et déconcerté par ce mode de pensée, la réflexion en vaut la chandelle. **C. B.**



ALETTA/SOP

Dérangeant Pour Peter Singer, il faut apprendre, à l'échelle mondiale, à « donner mieux ».