



Lire en ligne



UNIVERSITÉ
DE GENÈVE

Ordre: 1094772

Référence: 178252281

"I'm involved in the stock market, which is fun and, sometimes, very painful", Regis Philbin

Newsletter

Météo



allnews

La finance suisse dans l'e-media

Finance

Partenaires

A propos




LA FONCIÈRE
LE FONDS IMMOBILIER DE RÉFÉRENCE
www.lafonciere.ch

INTERVIEWS

Philanthropie et neurosciences

6 Feb 2019 - 07:00 Nicolette de Joncaire 3 minutes de lecture

Quand la théorie comportementale va à la rencontre de l'intérêt public.
Entretien avec le Professeur Giuseppe Ugazio et Firoz Ladak.



Une chaire de philanthropie comportementale ouvre à l'Université de Genève: un enseignement unique en Europe, sponsorisé par les Fondations Edmond de Rothschild,

 Swissquote

BIOGRAPHIE



pour une discipline très nouvelle. Quelques questions au Professeur Giuseppe Ugazio, titulaire de la chaire, et à Firoz Ladak, CEO des Fondations Edmond de Rothschild.

Qu'est exactement la philanthropie comportementale?

Giuseppe Ugazio: C'est l'application des principes de la théorie comportementale à la philanthropie. Notre recherche porte sur les motivations des philanthropes et sur les mécanismes de décision qui gouvernent leurs croyances et leurs attitudes. La philanthropie diffère de la générosité en ce qu'elle s'appuie sur un ensemble de valeurs morales. Il s'agit d'un comportement complexe qui ne répond pas seulement au désir émotionnel de s'engager en réaction à une situation dramatique – une catastrophe naturelle par exemple – mais à un processus de réflexion délibéré. Nous chercherons ainsi à définir différents types de profils en fonction des mobiles qui animent les philanthropes. Tout comme en finance où l'on distingue des profils conservateurs ou risqués, je suis persuadé qu'ils peuvent être différenciés dans ce domaine.

La philanthropie peut aussi
être conduite par intérêt personnel.

Se positionne-t-elle en contre-pied de la théorie économique classique qui place un homo œconomicus, rationnel et égoïste, au cœur de l'activité économique?

Giuseppe Ugazio: De nombreux travaux ont remis en question la pertinence du modèle de l'homo œconomicus, en montrant comme l'ont fait, par exemple, Ernst Fehr et Klaus Schmidt que les gens ont des préférences pour l'égalité. Ces travaux ont jeté une lumière nouvelle sur la prise de décision économique, en particulier sur les bénéfices collectifs de la coopération. Les sociétés ont souvent développé des systèmes complexes de normes sociales, tels que l'équité, pour s'assurer de contrôler des comportements trop égoïstes. En outre, notez que la philanthropie peut aussi être conduite par intérêt personnel.

Firoz Ladak: J'irais dans le même sens. Les philanthropes peuvent aussi chercher à satisfaire leur ego, à exhausser leurs valeurs morales, à vouloir démontrer que l'intérêt du groupe est aussi le leur.

La philanthropie se définit-elle de façon culturelle? Varie-t-elle en fonction de l'origine et en fonction de l'histoire?

GU: Tous les comportements complexes obéissent à des paramètres culturels et les normes sociales varient considérablement d'une culture à l'autre et d'une époque à l'autre. Pensez au simple exemple des pourboires dans les restaurants. Il est possible d'identifier des différences similaires dans le contexte de la philanthropie mais il est également plausible que, malgré les différences culturelles, les décisions philanthropiques reposent sur des mécanismes de décision neuronaux, partagés tous.

FL: Dans les sociétés occidentales, les notions de groupe et d'intérêt public sont plus étendues, jusqu'à vouloir atteindre « le bien de l'humanité » au sens large. Au-delà des intérêts familiaux, tribaux ou tout simplement de proximité, que l'on retrouve encore souvent dans les économies moins riches. Nous l'avons observé au sein de la plateforme de connaissances que nous avons créée il y a cinq ans- Empower Families for Innovative Philanthropy (ERFIP)- et qui réunit des acteurs en provenance de pays aussi différents que l'Afrique du Sud, le Nigeria ou la Turquie. L'émotion personnelle, la pression sociale ou la religion jouent un rôle différent dans chaque contexte. Le sens de la philanthropie évolue avec l'histoire sociale, la richesse et les moyens à disposition. Au sein des fondations Rothschild qui datent du 19^e siècle, l'approche est devenue systématique, je dirais même systémique.

Professeur Ugazio, vous avez participé à des recherches qui concluent que la stimulation de certaines zones du cerveau renforce le respect des normes sociales et même l'honnêteté. De quelle région du cerveau s'agit-il?

GU: Il s'agit du cortex frontal dorsolatéral (DL-PFC), siège de fonctions cognitives supérieures, une aire dont on pense qu'elle intègre et arbitre les différents apports reçus du cerveau. Ce n'est, par ailleurs, probablement pas la seule région du cerveau impliquée dans ces processus.

Giuseppe Ugazio & Firoz Ladak Fondations Edmond de Rothschild

Giuseppe Ugazio est titulaire de La Chaire Fondations Edmond de Rothschild en Philanthropie Comportementale de l'Université de Genève (UNIGE).

Depuis 2005, Firoz Ladak est le Directeur Général des Fondations Edmond de Rothschild.

RADAR

sentifi.com

Allnews.ch Sentifi
Entreprises les plus
discutées du web

sentifi.com

Allnews.ch Sentifi Thèmes
les plus discutés sur:

ARTICLES ASSOCIÉS

L'UNIGE crée une chaire en
philanthropie comportementale

LES PLUS LUS AUJOURD'HUI

Apple devrait racheter Netflix selon
JPMorgan Chase

Actions américaines et mauvaises
nouvelles

Philanthropie et neurosciences

Julius Baer continuera de recruter des
conseillers à la clientèle

Gestion quantitative: le rôle clé de la
recherche

INSCRIPTION À LA NEWSLETTER

Email Address *

ENVOYER



**L'investissement d'impact se doit de générer un rendement financier.
Ce n'est pas le cas de la philanthropie dont le seul but est le bien social.**

Quels types de stimulations cérébrales ont été utilisés dans ces recherches?

GU: Une stimulation non invasive appelée tDCS, une technique qui utilise de faibles courants électriques pour augmenter ou diminuer la probabilité que les neurones stimulés s'engagent dans une certaine tâche. Cette stimulation augmente l'excitabilité de la partie du cerveau visée.

Des stimulus similaires pourraient-ils augmenter la propension des gens à la générosité et donc à la philanthropie?

GU: J'en suis persuadé. Il nous faut d'abord identifier les zones du cerveau les plus impliquées dans ces décisions, par exemple en utilisant l'IRMf, puis si les zones en question peuvent être atteintes par une stimulation, nous pourrions en observer l'effet sur les décisions philanthropiques.

Monsieur Ladak, pour quelles raisons les Fondations Edmond de Rothschild se sont-elles engagées à soutenir cette recherche et à créer cette chaire?

FL: Comme je l'évoquais plus haut, nos fondations sont impliquées dans la philanthropie ainsi que dans la recherche avancée depuis plus d'un siècle. Pour ne citer qu'un exemple, la fondation Adolphe-de-Rothschild, membre du réseau philanthropique des fondations Edmond-de-Rothschild, est un établissement hospitalier créé à Paris en 1905 et spécialisé en ophtalmologie et en neurosciences. Nos fondations se veulent un laboratoire d'idées nouvelles et non conventionnelles dont l'objectif est d'améliorer l'impact de la philanthropie. Nous sommes, en outre, convaincus que cet objectif dépasse nos moyens et qu'il nous faut nous allier avec d'autres partenaires, comme nous le faisons par exemple en France avec les autorités publiques. Dans ce but, nous avons par exemple mis en place l'Ecole de la Philanthropie avec le ministère de l'Education pour proposer un programme d'apprentissage à 15'000 enfants pour accompagner une nouvelle génération de citoyens dans son engagement pour l'intérêt général.

Quelle est, selon vous, la principale différence entre l'investissement d'impact et la philanthropie?

FL: Au-delà des bénéfices sociaux, l'investissement d'impact se doit de générer un rendement financier. Ce n'est pas le cas de la philanthropie dont le seul but est le bien social. Même si, de plus en plus, les méthodes employées convergent afin d'éviter l'immense gâchis que l'on a pu observer avec les dons mal gérés par le passé.



Giuseppe Ugazio

Titulaire de La Chaire Fondations
Edmond de Rothschild en Philanthropie Com-
portementale de l'UNIGE

Giuseppe Ugazio est titulaire de La Chaire Fondations
Edmond de Rothschild en Philanthropie Com-
portementale de l'Université de Genève (UNIGE).



Firoz Ladak

Directeur Général des Fondations
Edmond de Rothschild

Depuis 2005, Firoz Ladak est le Directeur Général des
Fondations Edmond de Rothschild. Il assure le
développement stratégique et la gestion financière
d'un réseau mondial de fondations actives en Europe,



Diplômé de l'Université de Zürich et chercheur à l'Université Harvard, il est titulaire de deux doctorats, l'un en philosophie et l'autre en neuro-économie. Son champ est l'étude des mécanismes neuropsychologiques qui dirigent les comportements sociaux humains complexes grâce à des méthodes expérimentales interdisciplinaires. Ses recherches portent sur la compréhension des décisions liées aux valeurs morales, à l'honnêteté, au respect des normes d'équité et à la philanthropie.

aux Etats-Unis, en Afrique, en Asie et au Moyen Orient. Les Fondations s'engagent pour le progrès social, l'inclusion et une société collaborative au travers des modèles innovants qu'elles créent dans les arts, la santé et l'entrepreneuriat. Firoz Ladak a piloté la transformation des Fondations Edmond de Rothschild d'une tradition caritative de longue date vers une philanthropie stratégique fondée sur l'impact et l'échange de bonnes pratiques. Il est aussi membre du conseil international de Carnegie Hall à New York et administrateur de l'Admical, association dédiée à la professionnalisation du secteur philanthropique français.

 IMPRIMER

