



La philanthropie vue depuis les méandres du cerveau

SÉBASTIEN RUCHE
@sebruché

RECHERCHE Pourquoi donne-t-on? L'Uni de Genève cherche la réponse dans le cerveau, avec la création d'une chaire en philanthropie comportementale. Pour comprendre le fonctionnement intime des donateurs et favoriser leur engagement

Quelles sont les motivations à la base de la philanthropie? Repose-t-elle plutôt sur des convictions morales ou sur des calculs économiques? Giuseppe Ugazio cherche des réponses en observant le fonctionnement du cerveau lors du processus qui conduit au don. «Il est possible de comparer comment le cerveau prend des décisions basées sur des valeurs morales et comment il fonctionne lorsqu'il prend des décisions basées sur des facteurs économiques.»

«Différents réseaux neuronaux sont activés», décrit le titulaire de la nouvelle chaire
«Ces zones du cerveau sont liées à des émotions, comme

l'empathie, ou à des fonctions cognitives, comme le calcul»

GIUSEPPE UGAZIO, DOCTEUR EN NEURO-ÉCONOMIE

en philanthropie comportementale, lancée ce mardi à l'Université de Genève. Docteur à la fois en philosophie et en neuro-économie, l'Italien trentenaire s'aventure ainsi dans un domaine nouveau, à la frontière de la finance comportementale, de la psychologie et des neurosciences.

Comment? Par exemple en mesurant l'activité des différentes parties du cerveau d'un donateur lorsqu'on lui pose certaines questions comme «Préférez-vous recevoir 10 francs aujourd'hui ou 15 francs dans deux semaines?» ou «Préférez-vous sauver une personne qui se trouve dans le coma ou la sacrifier pour sauver quatre autres vies?» voire «Et si le comateux est un tueur?» Selon Giuseppe Ugazio, «on voit ainsi quelles zones du cerveau répondent, et dans quelle mesure ces zones sont liées à des émotions, comme l'empathie, ou à des fonctions

cognitives, comme le calcul».

Champ de recherche très large

Mais à quoi bon étudier ce fonctionnement cérébral finalement? «Nous cherchons à comprendre le processus de décision qui mène au don, par exemple pour établir si les différences de stratégies philanthropiques sont d'ordre culturel, ou encore pour élaborer des stratégies personnalisées qui aideront les donateurs à réaliser leurs ambitions philanthropiques», détaille encore l'ancien chercheur à l'Université d'Harvard, qui reconnaît que le terrain à défricher reste extrêmement large. Il ne s'agit donc pas de pousser des individus fortunés à donner en touchant leur corde sensible, mais de faciliter le processus de donation en fonction du profil du donateur.

Rattachée à la Geneva School of Economics and Management (GSEM), cette chaire en philanthropie comportementale est un projet des Fondations Edmond de Rothschild venant accompagner une initiative menée depuis cinq ans. Baptisé «Empower Families for Innovative Philanthropy», il permet à des donateurs de pays du Sud d'échanger et de partager leurs expériences. ■