

Effective Altruism
Le manuel francophone



Effective Altruism
Le manuel francophone

Edité par Ryan Carey

Traduit & réédité par Effective Altruism Geneva



Publié en 2015 par Effective Altruism Geneva
Genève
Suisse
<http://eageneva.org/>

Avec l'aimable permission du
Centre pour Effective Altruism d'Oxford

Table des matières

INTRODUCTION	8
PARTIE I	17
QU'EST CE QU' <i>EFFECTIVE ALTRUISM</i> ?	17
LA NOYADE DE L'ENFANT ET LE CERCLE EN EXPANSION	18
QU'EST-CE QUE <i>EFFECTIVE ALTRUISM</i> ?	27
LA NÉGLIGENCE DE PORTÉE	30
LES COMPROMIS	34
PARTIE II	38
L'ÉVALUATION DES	38
ORGANISMES CARITATIFS	38
LA CHARITÉ EFFICACE : FAIS À AUTRUI...	39
LES MESURES D' « EFFICACITÉ » PASSENT À CÔTÉ DE L'ESSENTIEL	47
COMMENT NE PAS ÊTRE UN	51
« CHEVALIER BLANC »	51
L'ESTIMATION EST CE QU'ON A DE MIEUX	55
NOS MEILLEURES ŒUVRES DE BIENFAISANCE ACTUELLES	58
POUR SAUVER LE MONDE, NE CHERCHEZ PAS UN EMPLOI DANS L'HUMANITAIRE : TRAVAILLEZ À WALL STREET80	
LA SCIENCE À GRAND IMPACT	84
COMMENT ÉVALUER L'IMPACT D'UNE CARRIÈRE	89
PARTIE IV	95
SELECTION DE CAUSE	95
VOS DOLLARS SONT PLUS EFFICACES À L'ÉTRANGER	97
THE HASTE CONSIDERATION – L'ARGUMENT D'URGENCE	100
EMPÊCHER L'EXTINCTION DE L'ESPÈCE HUMAINE	103
SPÉCISME	111
QUATRE DOMAINES D'INTÉRÊT D' <i>EFFECTIVE ALTRUISM</i>	115
PARTIE V	123
LES ORGANISATION	123
GIVEWELL	124
GIVING WHAT WE CAN	130
THE LIFE YOU CAN SAVE	133
80 000 HOURS	136
CHARITY SCIENCE, LA SCIENCE DE LA CHARITÉ	140
EFFECTIVE ALTRUISM FOUNDATION	143
THE MACHINE INTELLIGENCE RESEARCH INSTITUTE	147
ANIMAL CHARITY EVALUATORS	150
POSTFACE	155

Introduction

Peter Singer et William MacAskill

Bienvenue dans la communauté d'*Effective Altruism* ! Vous êtes sur le point de découvrir ce que nous considérons comme le plus excitant et le plus important nouveau mouvement social que nous puissions imaginer.

Qu'est-ce que c'est *Effective Altruism* ?

Effective Altruism est une communauté en pleine croissance rassemblée autour de l'idée de faire le plus grand bien là où on le peut. Ceci implique :

1. D'être ouvert à toutes les possibilités de faire le bien et à poursuivre ce chemin avec le plus grand impact positif ;
2. D'utiliser les preuves pour déterminer comment peut faire le plus grand bien, et ;
3. De dédier une place significative de sa vie à l'altruisme.

Qu'est-ce que ça signifie ?

Vous disposez d'environ 80'000 heures de travail dans votre vie. Cela peut sembler beaucoup, mais ce n'est pas grand-chose lorsque l'on pense à l'ampleur des problèmes présent dans le monde tels que la pauvreté, la maladie, les changements climatiques, l'inégalité entre

hommes et femmes, la souffrance animale, les risques de guerres, et un milliers d'autres exemples.

Tous ces problèmes sont urgents et il est tout bonnement impossible pour une seule personne de les résoudre au cours d'une vie. Cela signifie que nous devons établir des priorités et tenter de répondre à la question suivante : parmi toutes les différentes possibilités d'usage de son temps sur terre pour faire une différence, quelle est celle qui aura le plus grand impact ? C'est ça, la question cruciale que se pose les membres d'*Effective Altruism*.

La question est extrêmement complexe, mais il existe plus en plus d'études qui pouvant nous aider à y répondre :

- **GiveWell** recherche les organismes caritatifs faisant le plus grand bien avec chaque Euro ou Franc que ces derniers reçoivent.
- **Poverty Action Lab** et **Innovationsr for Poverty Action** entreprend des recherches scientifiques pour évaluer les différents projets de développement.
- **Animal Charity Evaluators** cherche les organismes caritatifs diminuant la souffrance des animaux et recommande les œuvres de bienfaisance qu'ils estiment comme ayant le meilleur rapport cout/efficacité (= *cost-effective*)
- **Copenhagen Consensus Centre** rassemble des expertises économiques pour évaluer quelles activités sont les plus *cost-effective*
- **Global Priorities Project** effectue des recherches fondamentales pour comparer le rapport coût/efficacité de différentes causes.

- **80'000 Hours** fournit des conseils et effectue des recherches afin d'aider des personnes à choisir une carrière professionnelle leur permettant de maximiser leur impact.

A travers des recherches, nous avons donc découvert que chacun a le pouvoir de faire énormément de bien. Chacun de nous a le pouvoir d'améliorer de manière significative la vie de milliers d'autres personnes en s'engageant simplement à donner une part de ses revenus aux causes les plus *cost-effective* ou en changeant sa trajectoire de carrière.

La communauté de *Effective Altruism*, via tous ceux qui la composent, a accompli d'incroyables choses en seulement quelques années. A travers *Giving what we can*, plus de 250 millions de dollars ont été promis aux œuvres de bienfaisance les plus rentables. Plus de 16'000 personnes se sont engagées à travers *The Life You Can Save* à donner une partie de leurs revenus aux œuvres de bienfaisance efficaces combattant la pauvreté de masse. *GiveWell* a déjà récolté plus de 30 millions de dollars et conseille à présent *GoodVentures*, une fondation de 3 milliards de dollars. Grâce à cela, nous avons acheté et distribué plus d'un million et demi de moustiquaires, traité plus de six millions d'enfants contre des infections par des vers parasites, fourni plus de 10 millions de dollars aux personnes les plus pauvres via des transferts, et nous prévoyons une hausse considérable de ces chiffres à l'avenir.

Non seulement nous avons récolté de l'argent, ce n'est pas la seule manière par laquelle nous avons eu un impact. Des centaines de jeunes orientent leur carrière professionnelle dans le but d'optimiser leur propre impact, souvent sur la base des conseils de *80'000 Hours*. Les chercheurs du Centre pour *Effective Altruism* contribuent à fournir des conseils en matière de politiques au gouvernement du Royaume Uni. Les idées d'*Effective Altruism* ont été partagées par tous les médias renommés des États-Unis et du Royaume Uni, ainsi que par

d'autres canaux de communication à travers le monde. Enfin, un certain nombre de nouvelles entreprises sociales à but lucratif ou non-lucratif ont été créées et ont déjà atteint d'impressionnants résultats.

Que font les altruistes efficaces ?

Une large diversité de manières existe si l'on veut faire une quantité énorme de bien sur cette terre.

Un grand nombre d'altruistes efficaces font le bien par des dons. Des membres de *Giving what we can*, comme par exemple Aweek Bhattacharya et Catriona Mackay donnent 10% de leurs revenus annuels aux œuvres de charités les plus efficaces. Julia Wise, une assistante sociale et son mari Jeff Kaufmann, un ingénieur en informatique, donnent 50% de leur revenu aux causes les plus rentables.

Voici quelques exemples d'autres chemins possibles :

- **Créer des entreprises avec une mission sociale.** Lincoln Quirk est le cofondateur de *Wave*, une entreprise réduisant considérablement les coûts des immigrants américains voulant envoyer de l'argent à leurs familles à l'étranger.
- **Créer des entreprises à but non-lucratifs.** Après avoir découvert que les universités ne leur enseignaient pas les compétences dont ils avaient besoins, Joey Savoie et Xio Kikauka ont arrêté leurs études pour former *Charity Science*, entreprise collectant des fonds pour les œuvres de charités les plus rentables.

- **Recherche.** Holden Karnofsky et Elie Hassenfeld ont quitté leur travail chez Bridgewater, une hedge-fund, pour fonder *GiveWell* et évaluer les dons des organismes caritatifs.
- **Politique.** Habiba Islam a entamé des études de droit et est en train d'acquérir les compétences de consultant stratégique pour entrer en politique.
- **Groupes d'intérêt et éducation.** Julia Galef et Anna Salamon ont fondés le *Centre for Applied Rationality* afin d'améliorer les compétences en prise de décisions des hommes d'affaires, politiciens et organisations à but non-lucratif.

D'où vient l'idée d'*Effective Altruism* ?

Cette idée a germé naturellement dans le développement de l'économie, la psychologie et l'éthique, et en particulier sur:

- La montée de l'aide au développement basée sur les preuves, telle que l'utilisation d'essais randomisé contrôlé par les économistes du Poverty Action Lab. Cela permet d'avoir accès à des recherches de haute qualité sur ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas en matière d'aide au développement.
- Le développement de la littérature de l'heuristique et des biais par les psychologues Daniel Kahnemann et Amos Tversky. Cette littérature démontre les failles de la rationalité humaine et ouvre, par conséquent, les possibilités d'augmenter son propre impact en s'opposant délibérément à ces tendances.
- Le développement par Peter Singer et d'autres d'arguments éthiques en faveur des principes selon lesquels il existe un devoir d'utiliser une partie de ses ressources pour combattre la

pauvreté globale et étant en faveur d'un « cercle éthique élargi » qui donnerait un poids moral aux étrangers, aux futures générations et aux animaux non humains.

La communauté d'*Effective Altruism* est née à partir de plusieurs groupes différents. *GiveWell* avait commencé en 2007 à enquêter sur l'efficacité des organismes caritatifs. Les membres de la communauté rationaliste *LessWrong* avaient alors débattus depuis 2006 sur les différents moyens de corriger les biais humains dans le but de faire plus de bien.

En 2009, Toby Ord et William MacAskill avaient lancé à Oxford *Giving What We can*, avec pour but la formation d'une communauté basée sur la volonté de faire don d'une partie significative de son propre revenu aux causes engendrant le plus de bien. Cette initiative a ensuite attiré de nombreuses personnes avec un état d'esprit similaire à travers le monde : des personnes qui avaient des idées similaires mais qui étaient relativement isolées les unes des autres. Cette communauté a alors grandi rapidement suite à l'intérêt des donateurs de *GiveWell*, *LessWrong*, et des adeptes du travail de Peter Singer.

Au même moment, de plus en plus de gens se sont intéressés, non seulement à optimiser leurs dons charitables, mais également à améliorer leurs vies en général. En 2011, ceci a conduit à la création de *80'000 Hours*, ce qui a consolidé l'idée d'un *mouvement* basé sur ces idées.

Le label « *Effective Altruism* » devint alors officiel lorsque le Centre pour *Effective Altruism* fut fondé en décembre 2011. Depuis ce terme n'a cessé d'être utilisé depuis l'intervention de Peter Singer en mai 2013 lors d'un TED Talk.

Comment puis-je participer ?

Le moyen le plus facile pour commencer à avoir un impact est de mettre une donation régulière vers l'une des *top-charities* recommandées par GiveWell. Même n'avez que peu à donner, c'est une bonne habitude à prendre et cela signifie que vous commencerez immédiatement à améliorer la vie d'autres individus.

Le plus simple pour s'impliquer plus dans la communauté est de vous présenter sur un des groupes Facebook et de demander à Skyper avec quelqu'un. Il s'y passe beaucoup de choses et il est plus simple d'en savoir plus en parlant directement avec quelqu'un. Parce que nous avons tous le même but, nous sommes prêts et motivés à nous entraider, et nous sommes toujours heureux de discuter des différentes manières d'améliorer notre impact.

En dehors de ça, vous pourriez envisager de souscrire à l'engagement de *Giving What We can* pour faire don de 10% de vos revenus ou de *The Life You Can Save* (ou le don varie en fonction de vos moyens). Vous pourriez aussi vous inscrire pour une session de conseil de carrière chez 80'000 Hours, ou simplement commencer à en lire plus sur *Effective Altruism* – voir ci-dessous !

Le reste de ce recueil

Ce manuel est une collection de blogs et de courts articles rédigés par des membres engagés dans *Effective Altruism*

La collection est composée de quatre parties. La première partie introduit de manière plus détaillée les idées étant à l'origine d'*Effective*

Altruism. Peter Singer présente les arguments-clé du concept selon lequel nous avons tous une obligation morale de dédier une proportion significative de nos ressources à l'entraide. William MacAskill démontre comment *Effective Altruism* diffère des façons plus conventionnelles d'envisager l'entraide. Eliezer Yudkowsky décrit de quelle manière l'esprit humain est influencé et finit par croire que nous serons pauvres si nous prenons les bonnes décisions altruistes. Julia Wise décrit comment concilier altruisme et dépenses personnelles. Elle nous expliquera pourquoi selon elle être un altruiste efficace ne signifie de qu'il faudrait se sacrifier ou donner à contrecœur, mais plutôt que c'est une façon d'être enthousiaste à l'idée de créer un monde meilleur et d'inspirer les autres à en faire de même.

Les trois prochains chapitres se concentrent sur les trois questions cruciales auxquelles nous sommes confrontés : (i) Évaluation de la charité : comment devrions-nous dépenser notre *argent* ?; (ii) Choix de carrière : comment devrions-nous utiliser notre *temps* ?; ainsi que (iii) Sélection de Cause : à quelle cause devrions-nous nous allier ?

Pour Charity Evaluation, Scott Alexander introduira l'idée de « charité efficace ». Dan Pallotta critiquera les moyens les plus communément utilisés pour la mesure et l'évaluation des œuvres de charité – le « ratio des frais généraux ». Holden Karnofsky soulèvera la question générale qui se pose lorsque l'on doit gérer des problèmes sur lesquelles on manque de connaissances de base. Katja Grace présentera la difficulté et l'importance d'essayer de quantifier les bénéfices qu'on produit. Ce chapitre se terminera avec Elie de *GiveWell* recommandant les œuvres de charité prioritaires au moment de la rédaction de l'article.

A propos du Choix de carrière, William MacAskill introduira les arguments principaux qui se existent derrière l'idée *gagner pour donner*. Carl Shulman décrira le potentiel des recherches scientifiques pourrait aider de manière énorme à faire le bien. Le chapitre sera

clôturé Ben Todd qui nous parlera d'un cadre pour évaluer l'impact social de différentes carrières et énumère une liste de carrières que 80'000 Hours classe comme les plus recommandées actuellement.

Dans le chapitre Sélection de notre cause, GiveWell fournira les raisons pour lesquelles la pauvreté devrait être allégée dans les pays en développement plutôt que dans les pays riches. Peter Singer expliquera que le bien-être des animaux devrait être une priorité. Nick Beckstead, Peter Singer et Matt Wage donneront les raisons pour lesquelles la cause la plus importante pourrait être d'atténuer les risques existentiels. Luke Muehlhauser résumera les quatre types de causes sur lesquelles *Effective Altruism* se concentre.

Dans la dernière partie, chaque organisation d'*Effective Altruism* fera ressortir les idées des chapitres précédents pour proposer les actions les plus concrètes qui rendraient le monde meilleur.

Nous espérons que vous apprécierez d'apprendre plus !

Peter Singer et William MacAskill, mars 2015

PARTIE I
QU'EST CE QU'EFFECTIVE
ALTRUISM ?

1

La noyade de l'enfant et le cercle en expansion

*Peter Singer*¹

Pour pousser mes étudiants à réfléchir sur l'éthique dont nous devrions faire preuve envers les personnes dans le besoin, je leur demande d'imaginer l'histoire suivante. Pour aller à l'université, leur chemin les fait passer par un étang peu profond. Un matin, leur dis-je, vous remarquez qu'un enfant est tombé et qu'il est en train de se noyer. Se rendre jusqu'à lui et le sortir serait aisé, mais cela vous obligerait à vous mouiller et à salir vos habits. Le temps que vous retourniez à la maison et que vous vous changiez, vous aurez manqué le premier cours.

Je demande ensuite aux étudiants : êtes-vous obligés de sauver l'enfant? Unanimement, les étudiants répondent à l'affirmative. L'importance de l'intervention dépasse de si loin les coûts (les habits mouillés et l'absence au premier cours) qu'ils refusent d'imaginer la moindre excuse pour ne pas sauver l'enfant.

Je leur demande alors si leur opinion changerait si d'autres personnes ayant la même capacité de sauver l'enfant passaient par là sans rien faire. Ils me répondent que non, que le fait que d'autres n'interviennent

¹ Réimprimé grâce à l'aimable permission du New Internationalist. Copyright New Internationalist.
www.newint.org.

pas alors qu'ils le devraient n'est pas une raison suffisante pour ne pas accomplir son devoir.

Une fois que nous sommes tous au clair sur notre obligation d'aller sauver l'enfant se noyant sous nos yeux, je leur demande : cela changerait-il quelque chose si l'enfant était loin, peut-être dans un autre pays, dans un danger de mort similaire, et avec pour vous la même capacité de le sauver, ce sans entrainer des coûts trop élevés (et absolument sans danger) pour vous ? Pratiquement tous les étudiants s'accordent pour dire que la distance et la nationalité n'apportent aucune différence éthique à la situation.

Je fais alors remarquer que nous sommes tous dans la situation de cette personne qui passe au bord de l'étang : nous pouvons tous sauver la vie d'autres individus, enfants et adultes, qui mourraient faute d'intervention. Nous pouvons agir pour un coût minime. Le prix d'un nouveau CD, d'un T-shirt, d'une sortie au restaurant ou d'un concert peut faire une différence de vie ou de mort pour plus d'une personne dans le monde. Aujourd'hui, des organismes caritatifs étrangers tels qu'Oxfam tentent de résoudre le problème des actions à distance.

A ce niveau de la discussion, les étudiants relèvent plusieurs difficultés pratiques. Pouvons-nous être sûrs que notre don ira réellement aux personnes qui en ont besoin ? La majorité des aides ne sont-elles pas englouties par les coûts administratifs, les pertes, voire même dans la corruption ? Le vrai problème ne serait-il pas plutôt la croissance de la population mondiale et, dans ce cas-là, est-il vraiment judicieux de sauver des vies tant que le problème n'a pas été résolu ?

On pourrait répondre à toutes ces questions, cependant, je leur fais remarquer une chose. Même si une partie substantielle de nos dons se perdait, le coût des dons (ou du moins une partie) est tellement insignifiant pour nous comparés aux bénéfices qu'ils apportent (lorsqu'ils parviennent bel et bien à ceux qui ont besoin de notre aide) que nous sauverions quand même des vies à faible coût. Cela, même si les organisations étaient bien moins efficaces que ce qu'elles sont actuellement.

Je suis toujours frappé de constater combien peu d'étudiants remettent en question les principes éthiques selon lesquels il faudrait sauver la vie de personnes inconnues lorsque cela est possible, avec un faible coût pour l'individu. A la fin du dix-neuvième siècle, WH Lecky parlait des préoccupations humaines qu'il comparait à un cercle en expansion. Ce dernier commence par l'individu, puis englobe la famille, et « bientôt le cercle... englobe d'abord une classe, puis une nation, puis un rassemblement de pays, puis l'humanité tout entière et finalement, son influence se ressent jusque dans le rapport entre l'homme [sic] et le monde animal ». Sur cette base, une majorité écrasante de mes étudiants semble déjà se trouver dans l'avant dernier stade (au moins) du cercle en expansion de Lecky. Évidemment, pour beaucoup d'étudiants et pour de nombreuses raisons, il existe un décalage entre la prise en compte de ce que nous devrions faire et ce que nous faisons réellement ; mais je reviendrai là-dessus dans peu de temps.

Notre siècle est le premier durant lequel il est possible de parler de responsabilité et de communauté globale. Pendant la majeure partie de l'Histoire, nous pouvions avoir un impact sur la population de notre village, voire d'une large ville, mais un roi, même puissant, ne pouvait

conquérir de nouveaux territoires trop loin au-delà des frontières de son royaume. Lorsqu'Hadrien était à la tête de l'Empire Romain, son royaume s'étendait sur presque tous les territoires connus. Mais aujourd'hui, lorsque je prends un avion à Londres, j'ai déjà traversé l'ancien empire romain d'un bout à l'autre avant même d'être à la moitié du trajet me menant à Singapour (et je ne vous parle pas du trajet pour aller chez moi en Australie !). Par ailleurs, quelle que fut l'étendue de l'empire, le temps requis pour les moyens de communications et de transport rendait impossible toute intervention visant à aider les victimes d'inondations, de guerres ou de massacres se déroulant de l'autre côté du globe. D'ici à ce que quelqu'un ait entendu parler des événements et y ait répondu, les victimes étaient déjà mortes ou avaient survécu sans assistance. « La charité commence à la maison ». Cette phrase avait alors du sens puisque c'était seulement « à la maison » (ou du moins dans votre propre ville) que vous pouvez être confiant quant à l'efficacité de votre action charitable.

Or les moyens de communication instantanée et les transports aériens ont tout changé. Aujourd'hui, une audience télévisuelle de deux milliards d'individus peut à présent regarder des enfants affamés mendier pour de la nourriture dans des régions victimes de la famine. Elle peut aussi voir des réfugiés traverser les frontières à la recherche d'un endroit sûr, loin de ceux qui menacent leur vie. La plupart des personnes composant cette immense audience a les moyens d'aider ceux qu'elle voit sur ses écrans. Chacun de nous peut sortir sa carte de crédit et téléphoner à une organisation humanitaire pour faire un don qui, quelques jours plus tard, arrivera entre les mains de personnes qui pourront commencer à distribuer nourriture et matériel médical. Au niveau collectif, l'ONU a aussi la capacité (avec le support d'autres grandes puissances) d'envoyer des troupes sur le terrain pour protéger ceux qui vivent dans la crainte de devenir les futures victimes d'un génocide.

Notre capacité à influencer sur des événements, où que ce soit dans le monde, est l'une des caractéristiques de notre façon de vivre cette ère de responsabilité globale. Cependant, il existe une autre caractéristique qui, elle, présente un contraste bien plus dramatique avec le passé. Il y a peu de temps encore, le climat et les océans semblaient être des éléments naturels absolument in affectés par les activités appréciées des êtres humains. A présent, nous savons que l'utilisation de chlorofluorocarbones a endommagé la couche d'ozone. Nos émissions de dioxyde de carbone sont en train de modifier le climat de la planète toute entière de façon imprévisible et d'élever le niveau des océans. Des flottes de pêcheurs sont en train de ratisser les océans et d'épuiser les populations de poissons qui auparavant semblaient inépuisables. A présent, nous risquons d'atteindre un point de non-retour. De même, les actions des consommateurs de Las Vegas peuvent entraîner des cancers de la peau chez les australiens, inonder des terres des paysans du Bangladesh, et forcer des villageois thaïlandais qui autrefois vivaient de la pêche à aller travailler dans les usines de Bangkok.

Dans ces circonstances, le besoin d'avoir une éthique globale est inévitable. Est-ce malgré tout sans espoir ? Voici quelques raisons qui pourraient laisser penser le contraire.

De nos jours, de nombreuses personnes ressentent un manque d'accomplissement ainsi qu'un sentiment de vide. Le déclin des religions et l'effondrement du communisme nous a légué l'idéologie du libre-échange avec pour seul message : consommez, travaillez durs pour gagner plus d'argent et consommer plus. Pourtant, même ceux qui

s'en sortent raisonnablement bien dans cette course aux biens matériels ne se trouvent pas satisfaits de leur mode de vie. A présent, des preuves scientifiques viennent appuyer ce que les philosophes ont dit à travers les âges : une fois nos besoins primaires satisfaits, gagner plus de richesses n'apporte pas plus de bonheur.

Prenons, par exemple, la vie d'Ivan Boesky, le négociant en bourse multimillionnaire de Wall Street qui a plaidé coupable en 1986 pour délit d'initié. Pourquoi Boesky s'est-il trempé dans des affaires criminelles alors qu'il possédait déjà bien plus d'argent qu'il n'aurait jamais pu en dépenser ? Six ans après l'éclatement du scandale pour délit d'initié, l'ex-femme de Boesky, Seema, s'exprima lors d'une interview avec Barbara Walters pour l'Américain ABC Network's 20/20 program à propos des motivations de son mari. Walters lui demanda si Boesky était un homme obnubilé par le luxe. Seema ne pensait pas que ce puisse être le cas, et elle souligna le fait qu'il travaillait sans relâche, sept jours sur sept et ne prenait jamais de jour de repos pour profiter de son argent. Elle se souvint ensuite qu'en 1982, lorsque le magazine Forbes publia une liste des personnes les plus riches des Etats Unis et que Boesky y figura pour la première fois, il fut contrarié. Elle supposa qu'il n'aimait pas cette publicité, et lui fit des remarques à ce propos. Boesky répondit : « Ce n'est pas ça qui me contrarie. Nous ne sommes personne. Nous ne sommes nulle-part. Nous sommes en bas de la liste et je te promets que tu n'auras plus à subir cette honte à l'avenir, nous ne resterons pas en bas de cette liste. »

Nous devons nous libérer de cette conception absurde du succès. Non seulement elle échoue à nous apporter le bonheur (même pour ceux qui, comme Boesky, s'en sortent extraordinairement bien dans cette lutte), mais en plus elle établit des normes sociales qui ne peuvent mener qu'à une injustice globale et à un désastre environnemental.

Nous ne pouvons pas continuer à penser que le but consiste en une accumulation de toujours plus de richesses et une consommation de toujours plus de biens laissant derrière nous toujours plus de déchets.

Nous avons tendance à considérer que l'éthique est opposée à l'intérêt personnel. Nous supposons que ceux qui font fortune grâce au délit d'initié poursuivent avec succès (tant qu'ils ne sont pas attrapés) leurs intérêts personnels et ignorent la morale. On pense qu'il est dans notre intérêt d'accepter un poste plus élevé et mieux rémunéré dans une autre compagnie, ce même si cela sous-entend d'aider des industriels ou de promouvoir un produit qui n'apporte rien de bon, voire même d'endommager l'environnement. D'un autre côté, on considère que les personnes renonçant à des opportunités qui les auraient élevés professionnellement en raison de leurs « scrupules » éthiques quant à la nature du travail, ou bien abandonnant leur richesse au profit de grandes causes, sacrifient leurs propres intérêts afin d'obéir aux dictats de la morale.

Beaucoup diront qu'il est naïf de croire que les gens sont capables de passer d'une vie basée sur la corruption, ou du haut de l'échelle organisationnelle à une vie plus éthique dans ses principes fondamentaux. Pourtant un tel changement répondrait à un besoin qui se fait sentir. Aujourd'hui, l'affirmation selon laquelle la vie est dépourvue de sens ne provient plus de philosophes existentialistes qui traitent la question comme une découverte choquante : elle vient d'adolescents désabusés pour qui c'est une simple vérité. Peut-être que cela s'explique-t-il par la place centrale qu'occupe l'intérêt personnel ainsi que la façon dont nous concevons notre propre intérêt. La poursuite de l'intérêt personnel, telle qu'elle est couramment conçue,

mène à une vie vide de sens si ce n'est la satisfaction du plaisir personnel ou de la satisfaction individuelle.

Entreprendre une telle vie est souvent voué à l'échec. Les anciens avaient compris le « paradoxe de l'hédonisme » selon lequel plus nous poursuivons de manière instinctive notre désir de plaisir, moins la satisfaction sera accessible. Il n'y a pas de raison de croire que la nature humaine a changé de façon radicale au point de ne plus appliquer la sagesse des anciens.

Ici, l'éthique offre une solution. Une vie éthique est une vie dans laquelle on s'identifie aux autres et à de plus grands buts, donnant ainsi un sens à nos vies. L'opinion selon laquelle il existe une harmonie entre l'éthique et un intérêt personnel éclairé est dépassée et souvent bafouée aujourd'hui. Le cynisme est plus à la mode que l'idéalisme. Pourtant, de tels espoirs ne sont pas sans fondements, et il existe des éléments substantiels de vérités dans l'ancienne vision selon laquelle une vie basée sur l'éthique est aussi très bénéfique pour la personne qui la mène. Jamais il n'a été aussi urgent qu'aujourd'hui de d'accepter et de comprendre de façon globale les raisons cette vision.

Dans une société dans laquelle la poursuite étroite de l'intérêt personnel est la norme, le changement pour un point de vue plus éthique est plus radical que ce beaucoup le pensent. Si l'on prend les besoins des populations qui commencent à manquer de nourriture au Rwanda, le désir de déguster les vins des meilleurs vergers australiens devient insignifiant. Une approche éthique de la vie ne doit pas empêcher de se divertir ou d'apprécier la nourriture et le vin, mais changer le sens de nos priorités. Les efforts et les dépenses mis dans la mode, l'éternelle recherche de plus de raffinement dans la

gastronomie, les dépenses supplémentaires qui définissent le luxe (le marché de l'automobile)... tout cela devient disproportionné pour les personnes capables de se mettre à la place, suffisamment longtemps, des personnes subissant leurs actions. Si le cercle de l'éthique ainsi qu'une conscience plus éthique s'étendent, cela changerait fondamentalement la société dans laquelle nous vivons.

2

Qu'est-ce que *Effective Altruism* ?

*William MacAskill*¹

La plupart des œuvres de bienfaisance sont lancées par un Quoi (“Je veux promouvoir la microfinance!”), suivi par un Comment (« peut-être devrais-je faire un marathon sponsorisé? »), puis prennent tout simplement le Pourquoi pour acquis (« parce que la microfinance c’est bien ! »)

Effective Altruism, au contraire, commence par un Pourquoi et un Comment, puis laisse à déterminer le Quoi. Laissez-moi-vous expliquer.

Le Pourquoi consiste à faire du monde le meilleur endroit possible. Au lieu de simplement vouloir améliorer le monde un peu (« faire une différence »), nous voulons faire la plus grande différence possible. Ainsi, par exemple, au lieu de simplement essayer de trouver une organisation caritative pour le développement qui « fait du bon travail », *Giving What We Can* tente de trouver les organismes qui fournissent le plus d’aide aux populations dans les pays en voie de développement avec chaque euro qu’elles reçoivent. En général, nous recherchons les activités qui auront le meilleur impact en fonction du temps ou de l’argent investit.

¹ Initialement, cet article avait été posté sur le blog d’Effective Altruism en Mai 2013
http://www.effective-altruism.com/ea/45/what_is_effective_altruism/

Le Comment (comment trouver ces activités au plus grand impact), c'est en utilisant des preuves scientifiques et un raisonnement rigoureux. Quand une question concerne un fait, nous tentons de trouver la meilleure preuve empirique et la plus adéquate (une anecdote est considérée comme mauvaise, une étude randomisée en double aveugle est déjà plus appréciée, et une méta-analyse bien expliquée est ce qu'il y a de mieux). Quand une question concerne des valeurs, nous utilisons des arguments clairs, une réflexion rationnelle, et les dernières recherches en philosophie morale, en économie et en psychologie, ce, dans le but de nous aider à parvenir à la bonne vision des choses. Ainsi, par exemple, au lieu de suivre des slogans agréables comme « suivez vos passions », ou de partager des anecdotes à propos de personnes spécifiques, chez 80,000 Hours, nous creusons en profondeur dans la littérature académique pour déterminer comment faire du bien avec sa carrière et nous clarifions conceptuellement ce que cela veut dire de faire une différence.

A partir de ces deux idées, vient le Quoi. Les altruistes efficaces ont actuellement tendance à penser que les grandes causes méritant le plus d'attention sont : la pauvreté mondiale, l'élevage industriel, et le futur de long terme de la vie sur Terre. Dans chacun des cas, le raisonnement montre que les enjeux sont très élevés et qu'il existe un réel potentiel pour le progrès. Pour l'instant, au sein du *Centre for Effective Altruism*, le Quoi consiste en des organisations promouvant la donation d'une bonne partie de ses revenus vers les associations caritatives les plus efficaces (*Giving What We Can* et *The Life You Can Save*), à donner des conseils aux individus concernant la carrière qui leur permettrait de maximiser leur impact positif (80,000 Hours), et à essayer d'imaginer comment améliorer de la meilleure façon la condition animale (*Animal Charity Evaluators*). Mais ces activités sont seulement nos meilleures prévisions pour l'instant. Si nous avons de bonnes preuves ou de bons arguments démontrant que nous pouvons

réaliser plus de bien en agissant d'une autre façon, alors nous ferions
cela à la

3

La négligence de portée

*Eliezer Yudkowsky*¹

Imaginez que 2000, 20 000, ou 200 000 oiseaux migrateurs meurent chaque année en se noyant dans des étendues de pétrole qu'ils auraient prises pour de l'eau pure. Ces morts pourraient être empêchés en couvrant les étendues de pétrole avec des filets. Combien seriez-vous prêt à payer pour l'achat de ces filets ?

Trois groupes de personnes ont dû répondre à trois versions différentes de la question ci-dessus. On leur a demandé quel hausse d'impôt ils seraient prêt à accepter pour sauver 2000, 20 000, ou 200 000 oiseaux. La réponse, qu'on appellera la volonté à payer, ou VAP, était en moyenne de \$80 pour le groupe des 2000 oiseaux, \$78 pour le groupe des 20 000 oiseaux, et de \$88 pour le groupe de 200 000 oiseaux (Desvousges et al)² Ce phénomène est connu sous le nom de l'insensibilité de portée ou de négligence de portée.

¹ Cet article est extrait de l'édition 2008 du *Global Catastrophic Risks* de Nick Bostrom et Milan Cirkovic et de l'article de blog *Scope Insensitivity* de Eliezer Yudkowsky de 2007, www.lesswrong.com/lw/scope_insensitivity

² Desvousges, William H., F. Reed Johnson, Richard W. Dunford, Kevin J. Boyle, Sara P. Hudson, et K. Nicole Wilson. 1993. "Measuring Natural Resource Damages with Contingent Valuation: Tests of Validity and Reliability." Dans Hausman 1993, 91–164

Des études similaires ont montré que les habitants du Toronto paieraient très peu en plus pour nettoyer tous les lacs pollués de l'Ontario que pour nettoyer les lacs pollués d'une certaine région de l'Ontario³, et que les habitants de 4 états américain ne paieraient que 28 % de plus pour protéger les 57 zones sauvages que comportent ces états que pour protéger une seule de ces zones⁴.

L'explication la plus communément acceptée pour cette négligence de portée fait appel à l'heuristique d'affect. Kahneman, Ritov et Schkade écrivent

L'histoire racontée par Desvousges et al. évoque probablement chez de nombreux lecteurs la représentation mentale d'un accident typique, peut-être une image d'un oiseau épuisé, ses plumes enduit de pétrole, incapable de s'enfuir. L'hypothèse d'évaluation par prototype affirme que la valeur affective de cette image dominera les différentes attitudes face à ce problème, y compris la volonté de payer pour une solution. L'évaluation par prototype implique une négligence de l'étendue⁵.

³ Kahneman, Daniel. "Comments by Professor Daniel Kahneman." In *Valuing Environmental Goods: An Assessment of the Contingent Valuation Method*, edited by Ronald G. Cummings, David S. Brookshire, and William D. Schulze, (1986), 226–235. Vol. 1.B. Experimental Methods for Assessing Environmental Benefits. Totowa, NJ: Rowman & Allanheld. [http://yosemite.epa.gov/ee/epa/erm.nsf/vwAN/EE-0280B-04.pdf/\\$file/EE-0280B-04.pdf](http://yosemite.epa.gov/ee/epa/erm.nsf/vwAN/EE-0280B-04.pdf/$file/EE-0280B-04.pdf).

⁴ McFadden, Daniel L., et Gregory K. Leonard. "Issues in the Contingent Valuation of Environmental Goods: Methodologies for Data Collection and Analysis." In Hausman 1993, 165–215.

⁵ Kahneman, Daniel, Ilana Ritov, et David Schkade. "Economic Preferences or Attitude Expressions?: An Analysis of Dollar Responses to Public Issues." *Journal of Risk and Uncertainty* 19.1–3 (1999):203–235.

Deux autres hypothèses qui expliqueraient cette négligence de portée sont l'achat de la satisfaction morale⁶ et la décharge pour bonne cause⁷.

L'achat de la satisfaction morale suppose que les personnes dépensent suffisamment d'argent pour se sentir bien, et que cette somme dépend de la psychologie de la personne, et n'a rien à voir avec les oiseaux. La décharge pour bonne cause suggère que les personnes ont une certaine somme qu'ils sont prêts à donner pour « l'environnement », et que toutes les questions d'ordre environnemental renvoient à cette somme.

Il a aussi été prouvé que la négligence de portée s'applique aux vies humaines. Carson et Mitchell (1995) rapportent qu'augmenter le risque associé à l'eau potable chlorée de 0.004 à 2.43 morts annuel par 1000 (un facteur de 600) a augmenté la VAP de \$3.78 à \$15.23 (un facteur de 4). Baron et Greene eux n'ont constaté aucun effet en faisant varier le nombre de vies sauvées par un facteur de 10.⁸

Fetherstonhaugh et al, dans un article intitulé « Insensibilité à la valeur de la vie humaine : une étude de l'engourdissement psychologique », ont trouvé des preuves que notre perception des morts humaines et de l'évaluation de la vie humaine obéit la loi de Weber – c'est à dire que nous utilisons une échelle logarithmique⁹. En

6 Kahneman, Daniel, et Jack L. Knetsch. "Valuing Public Goods: The Purchase of Moral Satisfaction." *Journal of Environmental Economics and Management* 22.1 (1992), 57–70.

7 Carson, Richard T., et Robert Cameron Mitchell. 1995. "Sequencing and Nesting in Contingent Valuation Surveys." *Journal of Environmental Economics and Management* 28.2 (1992), 155–173.

8 Baron, Jonathan, et Joshua D. Greene. 1996. "Determinants of Insensitivity to Quantity in Valuation of Public Goods: Contribution, Warm Glow, Budget Constraints, Availability, and Prominence." *Journal of Experimental Psychology: Applied* 2.2 (1996), 107–125.

9 Fetherstonhaugh, David, Paul Slovic, Stephen M. Johnson, and James Friedrich. 1997. "Insensitivity to the Value of Human Life: A Study of Psychophysical Numbing." *Journal of Risk and Uncertainty* 14.3 (1997), 283–300

effet, des études sur la négligence de portée dans lesquelles les variations quantitatives sont suffisamment énormes pour susciter quelque sensibilité que ce soit, montrent de petites augmentations linéaires dans la VAP correspondant aux augmentations exponentielles de portée. Selon les interprétations de Kahneman, Ritov et Schkade, l'effet de l'affect de portée et l'effet de l'affect de prototype seraient additifs – l'image prototype suscite la plupart de l'émotion, tandis que l'étendue suscite une plus faible partie de l'émotion qui est ajoutée (et non multiplié) à la première quantité.

Albert Szent-Gyorgyi écrit : « Je suis profondément touché lorsque je vois un homme souffrir, et je risquerai ma vie pour lui. Puis, je parle de façon désintéressé de la possible pulvérisation de nos grandes villes, avec une centaine de millions de morts. Je suis incapable de multiplier la souffrance d'un homme par cent millions. » Les émotions humaines ont lieu dans un cerveau analogique. Le cerveau humain ne peut pas libérer suffisamment de neurotransmetteurs pour ressentir une émotion mille fois plus forte que la tristesse d'un enterrement. Un risque évoluant de dix millions de morts à cent millions de morts ne multiplie pas par 10 la force de notre détermination à l'arrêter. Ça ne fait qu'ajouter un zéro que nos yeux survolent, un effet si insignifiant qu'il faut souvent sauter plusieurs ordres de grandeurs avant de détecter une différence de façon expérimentale.

Il faut retenir que si vous voulez devenir un altruiste efficace, vous devez réfléchir avec la partie de votre cerveau qui analyse ces zéros inintéressants, et pas seulement avec la partie qui est émue devant le pauvre oiseau enduit de pétrole.

4

Les compromis

*Julia Wise*¹

Les économistes adorent parler de compromis (ou de coût d'opportunité). L'argent dépensé ne pourra plus l'être pour autre chose, donc si je dépense \$2,50 pour un milkshake à la fraise, je ne pourrai pas les dépenser pour un milkshake au chocolat ou celui à la menthe et aux pépites de chocolat.

C'est assez simple à comprendre. Mais ça veut aussi dire que je ne pourrai pas m'acheter un ticket de bus, une ampoule, ou quoi que ce soit d'autre avec ces \$2,50. Si j'achète ce milkshake à la fraise, d'après les lois économiques habituelles, cela veut dire qu'il n'y a rien d'autre au monde que je préférerais acheter avec ces \$2,50.

Je ne pense pas que l'on soit aussi rationnel.

Premièrement, il n'est jamais plaisant de penser aux côtés négatifs. On préfère penser à ce que nous donne cet argent, plutôt qu'à l'infinité de choses qu'il ne nous donne pas. De plus, il y a tellement d'alternatives que l'on ne peut pas vraiment toutes les prendre en compte lorsque nous dépensons de l'argent.

¹ Cet article a été publié pour la première fois dans le blog de Julia Wise en Mars 2012 à l'adresse suivante :
<http://www.givinggladly.com/2012/03/tradeoffs.html>.

J'ai lu un jour une proposition désinvolte qui attire notre regard sur ceci d'une façon assez moribonde, en convertissant tous les prix en Monnaie Equivalent Enfant Mort². Si sauver la vie d'un enfant coûte \$800, chaque \$800 dépensé sur autre chose...vous voyez l'idée.

A une époque je me forçais moi-même à penser de cette façon. Avant de dépenser quoi que ce soit, je me demandais : qu'est-ce que cet argent pourrait faire pour une femme en Afrique qui en a besoin pour s'occuper de sa famille (pas nécessairement elle, mais c'est toujours elle que j'imaginai) ? Est-ce que j'accordais plus de valeur à mes nouvelles chaussures qu'à un mois de ses courses ? Plus qu'aux vaccinations de ses enfants ou qu'à leurs frais de scolarité ? Pouvais-je faire ce compromis ?

Parfois je le faisais et je me sentais très mal après coup. A un moment mon mari et moi avons décidé de fixer un montant qui serait donné, et un montant qui nous appartiendrait. Chaque année, nous décidions quelle portion de notre budget irait aux meilleurs œuvres caritatives que nous pouvions trouver. Le reste pouvait être dépensé à notre guise. Nous avons augmenté la portion du budget allant vers les œuvres caritatives au fur et à mesure des années, et elle correspond aujourd'hui à 50 % de nos revenus. Prendre cette décision une fois par an est beaucoup plus facile que de la prendre à chaque fois que l'on se trouve devant une caisse.

J'ai récemment rencontré un jeune homme qui réfléchissait sérieusement à ce sujet : « Ne faut-il pas justement penser aux compromis ? », demanda-t-il, « ne faudrait-il pas penser aux compromis tout le temps ? ».

² Cette proposition satirique a été décrite dans Dead Children Currency de Scott Alexander, à l'adresse suivante : www.raikoth.net/deadchild.html

Je pense que c'est une bonne chose de passer par une période où l'on pense de cette façon. Quand vous habitez dans un autre pays, vous devenez capable de comprendre les prix sans avoir à les convertir dans votre devise habituelle. De la même façon, quand vous commencez à penser en termes de Monnaie Equivalent Vaccination ou Monnaie Equivalent Moustiquaire, cela devient vite une habitude. Vos dépenses ne peuvent être qu'affectées par ce changement.

Je pense aussi qu'il y a une limite à la quantité de tristesse que l'on peut supporter. Je ne peux pas passer les 60 prochaines années à compter des enfants morts sur mes reçus, cela me briserait.

Mon conseil est de passer un moment à véritablement prendre conscience de ce compromis. Voyez si vous placez vraiment plus de valeur sur un milkshake que sur la vaccination d'un enfant. Pensez au choix que voudriez que l'on fasse si c'était votre enfant qui était dans le besoin. Ensuite, après un certain temps, faites un budget qui renvoie à ces valeurs. Mettez de côté un peu d'argent pour des choses superflues qui vous font plaisir. Faites en sorte de rester un donateur généreux et stratégique jusqu'à vos 90 ans, car c'est cela qui au final aidera le plus de monde.

PARTIE II
L'EVALUATION DES
ORGANISMES CARITATIFS

5

La charité efficace : fais à autrui...

Scott Alexander¹

Imaginons que vous vous apprêtiez à entreprendre une expédition dangereuse à travers l'Arctique avec un budget limité. Le vieux vendeur de la superette secoue la tête : vous n'avez pas de quoi acheter tout ce dont vous avez besoin, vous allez devoir vous contenter du minimum vital et espérer que ça suffise. Mais qu'est-ce qui est vital ? Devez-vous acheter la parka la plus chaude, même si ça veut dire que vous n'aurez plus de quoi prendre un sac de couchage ? Devez-vous prendre une semaine de nourriture en plus au cas où, même si ça vous oblige à partir sans fusil ? Ou devez-vous acheter le fusil, laisser la nourriture, et chasser à la place ?

Et pourquoi pas un livre sur les fleurs de l'Arctique ? Vous aimez les fleurs, et vous détesteriez ne pas pouvoir profiter pleinement de cet environnement à la fois aride et délicat. Et un appareil photo numérique bien sûr – si vous survivez au trajet, il faudra mettre des photos de l'expédition sur Facebook. Et une écharpe tissée à la main faite de fibres bio avec d'authentiques symboles tribaux Inuits ! Dément !

¹ Cet article a été publié pour la première fois sur LessWrong en Décembre 2010 à l'adresse suivante : www.lesswrong.com/lw/3gj/efficient_charity_do_onto_others/

...Mais bien entendu l'achat de n'importe lequel de ces objets serait insensé. Le problème vient de ce que les économistes appellent le coût d'opportunité : acheter une chose coûte de l'argent qui pourrait être utilisé pour acheter autre chose. Une écharpe de luxe faite main pourrait avoir de la valeur en Arctique, mais elle coûte tellement cher qu'elle vous empêcherait d'acheter des choses beaucoup plus importantes. Et quand votre vie est en jeu, vouloir impressionner vos amis et acheter bio fait pâle figure. Vous avez un but – rester en vie – et votre unique problème est de savoir comment répartir vos ressources pour augmenter au maximum vos chances de survie. Ces concepts économiques semblent évidents lorsqu'on s'engage dans une expédition à travers la toundra gelée.

Mais ils sont beaucoup moins évidents lorsqu'on est confronté à une décision concernant un don charitable. La plupart des donateurs veulent « aider les gens ». Si c'est vraiment le cas, ils devraient essayer de répartir leurs ressources pour aider les gens *le plus possible*. Mais la plupart d'entre eux ne le font pas. Dans la campagne « Achetez Un Pinceau », onze mille donateurs anglais ont donné au total \$550 000 pour garder le fameux tableau « Blue Rigi » dans un musée britannique. Si à la place ils avaient donné ces \$550 000 pour l'achat de meilleurs systèmes sanitaires dans des villages africains, les derniers chiffres suggèrent que ça aurait empêché la mort d'environ 300 personnes pour cause de maladie. Chaque donation individuelle de \$50 aurait pu redonner une année de vie normale à un habitant du Tiers-Monde atteint d'une invalidité comme la cécité ou la déformation.

La plupart de ces onze mille donateurs voulaient réellement aider les gens en préservant l'accès à ce magnifique tableau original. Et si on leur demandait, la plupart de ces donateurs diraient que mille vies humaines sont beaucoup plus importantes qu'un tableau magique, original ou non. Mais ces personnes n'avaient pas les habitudes

mentales qui leur auraient permis de se rendre compte que c'était ce choix-là qui leur était proposé, et c'est comme ça qu'un tableau magnifique reste dans un musée britannique alors que quelque part dans le tiers-monde un millier de personnes sont mortes.

Si vous voulez « aimer votre prochain comme vous-même », alors lorsque vous donnez à une association caritative vous devriez essayer de maximiser le bénéfice pour autrui comme vous le feriez pour vous-même si vous deviez choisir votre équipement pour une expédition Arctique. Et si vous choisiriez de ne pas acheter de jolie photo à accrocher à votre traîneau et de plutôt prendre une parka à la place, alors vous devriez préférer sacrifier un tableau célèbre pour aider à sauver un millier de vies.

Les choix caritatifs ne sont pas tous aussi simples que celui-là, mais beaucoup ont en effet une bonne réponse. *GiveWell.org*, un site qui collecte et interprète des données sur l'efficacité des œuvres caritatives, prédit que les médicaments antipaludiques sauvent un enfant de cette maladie tous les \$5 000 dépensés en médicaments, mais que les moustiquaires imprégnées d'insecticide sauvent un enfant de cette même maladie tous les \$500². Si vous voulez sauver des enfants, faire des dons de moustiquaires plutôt que de médicaments est objectivement la bonne réponse, de la même manière qu'acheter une télévision pour \$500 plutôt qu'une télévision identique pour \$5 000 est la bonne réponse. Et étant donné qu'il coûte \$5 000 de sauver un enfant de la diarrhée, faire un don pour une association qui combat le paludisme plutôt qu'une qui combat la diarrhée est la bonne réponse,

² Ce chiffre est désormais estimé à \$3 300, car depuis la première version de cet article, les zones les plus touchées par le paludisme ont été équipées en moustiquaires, et il faut désormais installer des moustiquaires dans des zones moins touchées par le paludisme, ce qui fait que ces moustiquaires sauvent en moyenne moins de personnes. Il faut donc en installer plus pour sauver une vie, d'où un coût plus élevé.

sauf si vous donnez en fonction d'un critère autre que celui d'aider les enfants.

Supposons que tous les meilleurs explorateurs de l'Arctique sont d'accord sur le fait que les trois choses les plus importantes pour la survie en Arctique sont de bonnes bottes, un bon manteau, et de la bonne nourriture. Admettons qu'ils ont fait des tests très immoraux lors desquels ils ont lâché des milliers de personnes dans l'Arctique avec différents assortiments d'équipement, et que les seules qui s'en sortaient vivantes étaient celles qui avaient de bonnes bottes, de bons manteaux et de la bonne nourriture. Il n'y a alors qu'une seule meilleure réponse à la question « quel équipement dois-je acheter si je veux survivre » – de bonnes bottes, de la bonne nourriture et un bon manteau. Vos préférences ne sont pas à prendre en compte ; vous pouvez choisir de partir avec un équipement différent, mais seulement si ça ne vous gêne pas de mourir.

De la même manière, il n'y a qu'une seule meilleure association caritative : celle qui aide le plus de monde le plus possible par dollar. C'est vague, et c'est à vous de décider si une association caritative qui augmente la note de 40 élèves de plusieurs points pour \$100 aide davantage les gens qu'une qui empêche un cas mortel de tuberculose tous les \$100, ou qu'une qui sauve vingt ares de forêt tropicale tous les \$100. Mais vous ne pouvez pas éviter cette décision, ou vous risquez de finir comme les onze mille personnes qui ont accidentellement décidé qu'un joli dessin valait plus que la vie de mille personnes.

Il est difficile de décider quelle est la meilleure association caritative. On peut voir assez facilement si une forme de traitement antipaludique est plus efficace qu'une autre, mais comment comparer celles-ci au financement de la recherche médicale qui pourrait ou non développer un traitement miracle pour cette maladie ? Ou au financement du développement d'un nouveau type de super-ordinateur qui pourrait augmenter la vitesse de toutes les recherches médicales ? Il n'y a pas de réponse facile, mais la question doit être posée.

Et si on comparait simplement les frais généraux des associations caritatives, cette statistique facile à trouver qui est universellement applicable à toutes les associations ? Cette solution est simple, élégante, et mauvaise. Des frais généraux élevés sont seulement une cause possible d'échec pour une association caritative. Repensons à l'explorateur arctique, qui essaie de choisir entre un manteau à \$200 et un appareil photo à \$200. Peut-être que le manteau ne coûte que \$100 à faire et que le fabricant touche une marge de \$100, alors que l'appareil photo coûte \$200 à faire mais que le fabricant le vend à prix coûtant. Ça met en valeur les qualités morales du fabricant de l'appareil photo, mais si le choix se présentait, l'explorateur devrait tout de même acheter le manteau. L'appareil photo fait quelque chose d'inutile très efficacement, tandis que le manteau fait quelque chose de vital inefficacement. Un manteau vendu à prix coûtant serait mieux, mais à défaut, l'explorateur ne devrait pas hésiter à choisir le manteau.

Le même principe s'applique à la charité. Une association caritative investissant dans des moustiquaires traitées qui sauve une vie tous les \$500 avec des frais généraux de 50 % est meilleure qu'une

association investissant dans des médicaments anti diarrhéiques qui sauve une vie tous les \$5 000 avec 0 % de frais généraux : \$10 000 donnés à l'association ayant le taux de frais généraux le plus élevé permettront de sauver dix vies ; \$10 000 donnés à l'association n'ayant aucun frais généraux n'en sauvera que deux. La bonne réponse ici est de donner à l'association investissant dans des moustiquaires traitées, en l'encourageant à trouver des moyens de faire baisser ses frais généraux. Dans tous les cas, examiner les pratiques financières d'une association caritative peut aider, mais ce n'est pas suffisant pour répondre à la question « quelle est la meilleure association caritative ? »

Tout comme il n'y a qu'une seule meilleure association caritative, il n'y a qu'un seul meilleur moyen de soutenir celle-ci. Que vous soyez bénévole, que vous donniez de l'argent ou que vous sensibilisiez les autres, c'est votre choix, mais ce choix a des conséquences. Si un avocat haut de gamme qui gagne \$1 000 de l'heure choisit de prendre une heure de congé pour aider à nettoyer la plage, il vient de gâcher l'opportunité de travailler une heure de plus, de gagner \$1 000 supplémentaires, et de les donner à une association caritative qui pourrait embaucher une centaine de personnes à \$10 de l'heure pour ramasser les détritrus, et donc de finir avec cent fois plus de détritrus ramassés. S'il était allé à la plage parce qu'il voulait profiter du soleil, de l'air frais et de cette sensation de chaleur que l'on ressent en contribuant personnellement à quelque chose, alors pourquoi pas. Mais s'il voulait vraiment aider les gens en embellissant la plage, il a choisi une façon objectivement mauvaise de procéder. Et s'il voulait aider les gens *tout court*, il a choisi une très mauvaise façon de procéder, parce que ces \$1 000 auraient pu sauver deux personnes du paludisme. A moins que les détritrus qu'il a enlevés valent vraiment plus à ses yeux

que deux vies humaines, il a fait erreur même au vu de son propre système de valeurs.

Et le même raisonnement s'applique si sa philanthropie l'amène à poursuivre une carrière à plein temps dans une association à but non lucratif au lieu de faire des études de droit pour devenir un avocat qui arrive à gagner \$1 000 de l'heure. A moins que ce ne soit une sacrée association !

L'historien romain Sallust disait de Cato : « Il préférerait être bon, plutôt que de le paraître ». L'avocat qui quitte une agence haut de gamme pour travailler dans une association à but non lucratif passe certainement pour une bonne personne. Mais si on définit « bonne » comme étant la capacité à aider des personnes, alors l'avocat qui reste dans son agence et qui donne ses bénéfices aux œuvres caritatives suit le chemin de Cato en maximisant le bien qu'il fait plutôt que son image.

Cette dichotomie entre être bon et paraître bon s'applique non seulement envers les autres, mais également envers soi-même. Lorsqu'on donne à une association caritative, une de nos motivations est cette sensation chaleureuse d'un travail bien fait. Un avocat qui passe sa journée à ramasser des débris sentira une connexion personnelle avec ce sacrifice et revivra cette mémoire de sa gentillesse à chaque fois que ses amis et lui retourneront sur cette plage. Un avocat qui fait des heures supplémentaires et donne son argent en ligne en faveur d'orphelins affamés en Roumanie peut ne jamais ressentir cette sensation chaleureuse. Mais se soucier de cette

sensation est, à la base, se soucier de paraître bon plutôt que d'être bon – bien qu'il s'agisse ici de paraître bon envers soi-même plutôt qu'envers les autres. Il n'y a rien de mal à ce que nos dons aux associations caritatives s'apparentent à une forme de divertissement si c'est le but recherché – donner de l'argent au Fonds d'Art National peut très bien être un moyen plus rapide d'avoir cette sensation chaleureuse que de regarder une comédie romantique au cinéma – mais les dons des personnes qui veulent réellement être bonnes, et pas seulement se sentir bonnes, demandent plus de réflexion.

Il est important d'être rationnel à propos de la charité pour la même raison qu'il est important d'être rationnel concernant l'exploration de l'Arctique : ça demande la même conscience des coûts d'opportunité et le même engagement à analyser l'utilisation efficace des ressources, et ça peut très bien être une question de vie ou de mort.

6

Les mesures d' «efficacité » passent à côté de l'essentiel

Dan Pallota ¹

La semaine dernière, un ancien employé m'a envoyé un mail mettant en évidence un mythe populaire dangereux : « Chaque fois qu'un donateur confie un dollar, il s'attend à ce que celui-ci soit utilisé efficacement. Après tout, il a le choix, il pourrait donner ce même dollar à une autre association caritative. Les donateurs veulent que leur don aille le plus loin possible... ».

Il y a là deux erreurs fatales. La première est de croire qu'une efficacité administrative élevée équivaut à un impact élevé. Ce n'est pas le cas. La deuxième est de croire que le ratio administration-programme mesure l'efficacité. Si ce ratio ne mesure pas l'impact, il est axiomatique qu'il ne mesure pas non plus l'efficacité, car la seule efficacité qui importe est celle qu'on associe avec l'impact. Prenez l'association frugale du cancer du sein qui échoue continuellement à trouver un remède pour le cancer du sein. Si une femme mourante du cancer du sein devait décrire cette association, le terme « efficace » est

¹ Cet article a été publié pour la première fois dans le blog de Dan Pallota en Juin 2009 à l'adresse suivante : <http://blogs.hbr.org/2009/06/efficiency-measures-miss-the-p>

bien le dernier qu'elle utiliserait. Tout du moins, elle ne l'utiliserait pas si elle prenait en compte la valeur de sa vie.

En ce qui concerne le fait de vouloir que nos dons aient « le plus d'impact possible », prenons deux soupes populaires. La soupe populaire A indique que 90 % de chaque don est utilisé pour le programme. La soupe populaire B indique 70 %. Vous devriez donner à la soupe populaire A, non ? C'est une évidence. Sauf si vous visitiez vraiment les deux et découvrez que la soupe populaire A, soi-disant plus « efficace », sert de la soupe rance dans un bâtiment qui tombe en ruine avec une équipe désagréable et qu'elle est fermée la moitié du temps, tandis que la soupe populaire B est ouverte 24h/24, 7j/7, a une équipe très amicale qui sert de la soupe riche dans un établissement de pointe. Maintenant, laquelle semble meilleure ?

Le ratio administration-programme vous aurait totalement induit en erreur. Il trahit votre confiance. Il ignore totalement les données indiquant quelle soupe populaire est la meilleure pour servir de la soupe. Il sape votre compassion et insulte votre contribution. Et pourtant on le prend pour le critère de référence de la moralité et de la fiabilité. C'est tout le contraire.

Arrêtons de dire que les associations caritatives avec de faibles ratios sont efficaces. Efficace pour quoi ? La collecte de fonds ? Une collecte de fonds « inefficace » – dans le sens opportun – peut accélérer la résolution de problèmes, ce qui rend au final son inefficacité efficace. Imaginons que Jonas Salk ait dépensé \$50 millions afin de lever \$100 millions pour la recherche d'un vaccin contre la polio.

Le ratio administration-programme nous aurait indiqué des frais généraux honteux de 50 %. Mais les \$100 millions qu'il a levés n'étaient pas une fin en soi. Son but était le vaccin. Divisez les \$50 millions dépensés pour la collecte de fonds par les je ne sais combien de milliards que vaut un vaccin contre la polio, et ces frais généraux pour éradiquer la polio passent à 0 %. Une association caritative concurrente avec des frais de collecte de fonds de 10 % qui au final n'aboutît pas à un vaccin a des frais généraux de 100 % vis-à-vis de la recherche de ce vaccin, car elle ne l'a jamais trouvé. Mais c'est pourtant celle-ci qu'on va désigner comme association caritative la plus efficace. Etant l'une des millions de personnes qui ont échappé à la polio grâce à Salk, je me dois d'exprimer mon désaccord.

Revenons à la réalité. En 1995, Physicians for Human Rights (Médecins pour les Droits de l'Homme) avaient des revenus de l'ordre de \$1.3 million. Ils ont dépensé environ \$750 000, soit 58 % des leurs revenus, sur leurs programmes. Aujourd'hui, cette association échouerait tous les critères classiques d'« efficacité ». Elle ne serait pas éligible pour le sceau d'approbation de la BBB Wise Giving Alliance (l'alliance pour le don intelligent). Mais le comité du prix Nobel de la Paix a vu les choses différemment. Physicians for Human Rights a remporté le Prix Nobel en 1997 pour ses travaux en tant que membre fondateur de la campagne internationale pour l'interdiction des mines antipersonnel. Imaginez-vous en train de sortir d'un magasin de chaussures avec une nouvelle paire de chaussures toutes trouées, et de chuchoter à vos amis, « vous n'imaginez pas à quel point les frais généraux de ces chaussures étaient peu élevés. » C'est exactement ce que font les américains en ce moment avec des centaines de milliards de dons philanthropiques annuels. On tire une énorme fierté à donner

aux associations caritatives qui ont des frais généraux faibles sans se préoccuper de savoir si elles sont bonnes dans ce qu'elles font.

Le mail de mon ancien collègue avait vu juste sur une chose. Les donateurs ont le choix. Et ils devraient arrêter d'utiliser ce ratio illusoire d'«efficacité » pour prendre leurs décisions.

7

Comment ne pas être un « chevalier Blanc »

Holden Karnofsky

Les programmes les mieux évalués par GiveWell à l'heure actuelle se concentrent sur des interventions prouvées et à haut rapport coût-efficacité. Ces interventions semblent assez bien résoudre certains problèmes (paludisme, parasites), sans essayer directement d'en résoudre d'autres (croissance économique, éducation, égalité des sexes, etc.). Une des principales objections à ces recommandations est : « Pourquoi devrais-je dépenser tout mon argent à combattre le paludisme en laissant de côté d'autres problèmes importants ? N'est-il pas immoral d'ignorer les autres besoins essentiels ? »

Selon nous, cette objection présente une erreur de raisonnement fréquente : on imagine que le donneur de pays développé est le seul capable d'améliorer les choses pour les bénéficiaires. Un terme utilisé quand cette approche est poussée à l'extrême est celui de « chevalier Blanc ». Dans les médias et les communiqués d'organismes bénévoles, la pauvreté mondiale est souvent présentée comme un simple duel

¹ Cet article a été initialement posté sur le blog GiveWell en avril 2012 : <http://blog.givewell.org/2012/04/12/how-not-to-be-a-white-in-shining-armor>.

entre des problèmes locaux et des héros de pays développés. Seulement, en tant qu'étrangers, nous avons une compréhension très limitée des dynamiques qui sous-tendent les problèmes rencontrés à l'international : en essayant de résoudre des questions que nous comprenons mal, nous risquons d'empirer la situation.

Notre conviction fondamentale est que, sur la plupart des questions, les avancées doivent être menées localement. C'est pourquoi nous cherchons à améliorer la capacité des personnes à progresser par elles-mêmes plutôt que d'assumer la responsabilité de tous leurs problèmes. La question est de savoir quelle est la meilleure façon d'accomplir cette mission.

Projets d'initiative locale

Une réponse courante et intuitivement séduisante est de laisser les locaux mener des projets philanthropiques. Pour nous, cette solution présente un certain intérêt ; par le passé, nous avons écrit des articles et donné de petites sommes à des "œuvres à faible isolation" (*low-insulation charities*) qui semblent adaptatives, reliées à l'échelon local et, de façon générale, dirigées par des besoins locaux plutôt que par les stratégies des donateurs.

Nous nous sommes toutefois rendu compte que cette approche présente également des défis majeurs. Quels membres des collectivités locales devraient prendre la responsabilité du projet ? Les personnes qui ont le moins besoin d'aide risquent fortement d'être les mieux positionnées pour s'impliquer dans les décisions clés : lors de notre

visite en Inde, nous avons remarqué que certaines organisations en charge semblaient seulement constituées d'élites locales prenant des décisions *ad hoc*. Pour réellement atteindre ceux qui ont le plus besoin d'aide, il faudrait vraisemblablement une approche « systématiquement *bottom-up* », plus complexe et difficile à réaliser.

Santé et nutrition mondiales

Cette approche est une manière assez différente de « confier les rênes aux communautés locales ». Elle revient à reconnaître qu'en tant que donateurs nous serons toujours des étrangers, donc nous devrions nous concentrer sur ce que nous savons faire le mieux pour aider et laisser le reste aux locaux.

Je pense qu'une analogie qui fonctionne bien ici serait l'aide que l'on apporte à ses amis et sa famille. J'essaie d'aider mes proches dans des domaines dans lesquels je suis relativement bien informé (par exemple, les problèmes informatiques), et ai tendance à faire peu d'efforts pour aider dans d'autres domaines que je connais moins (par exemple, le choix de vêtements), même si ces derniers sont plus importants à leurs yeux. Je sais que j'aime que mes proches agissent ainsi avec moi, et je n'apprécie pas les gens déterminés à aider dans des domaines qu'ils maîtrisent mal (même si ces domaines sont très importants à mes yeux).

Nous retenons des bilans de l'aide extérieure que la santé et la nutrition sont les domaines que les *outsiders* de pays développés comprennent le mieux et pour lesquels ils sont le mieux placés pour aider.

Ce n'est pas que nous pensons que la santé et la nutrition mondiales soient les seuls problèmes importants des pays en développement, ni même les plus importants. C'est que nous tentons de nous concentrer

sur ce que nous pouvons faire bien, pour permettre à d'autres personnes d'avoir le plus de pouvoir possible sur des fronts où elles réaliseront localement des avancées.

Transferts monétaires

Une autre approche pour « confier les rênes aux populations locales » est de nous assurer que l'argent arrive directement dans les poches des habitants et qu'ils s'en servent comme bon leur semble. C'est ce que met en œuvre l'organisation GiveDirectly, qui soutient des transferts monétaires inconditionnels. Pour les personnes encore plus préoccupées que nous par le piège du « chevalier Blanc », cette option est prometteuse.

8

L'estimation est ce qu'on a de mieux

Katja Grace

L'argument suivant semble revenir dans de nombreux débats :

La proposition P présuppose de façon arrogante qu'il est possible de mesurer X, alors qu'en réalité X est difficile à mesurer et change peut-être même en fonction d'autres facteurs. Donc on ne devrait pas réaliser P.

Cela pourrait avoir du sens si X ne faisait pas partie intégrante de l'objectif. Par exemple, si la proposition est de mesurer des distances courtes par triangulation avec des objets voisins, une critique raisonnable serait qu'il est plus difficile de calculer les angles que de mesurer la distance directement. Mais cet argument est couramment utilisé dans des cas où tout l'intérêt de l'activité, ou du moins une grande partie, est justement d'optimiser X.

La critique des approches « coût-efficacité » de l'altruisme constitue un exemple type : l'argument récurrent est qu'il est tout simplement impossible de savoir si l'on augmente le « bien-être net », et de combien. Cette critique conclut donc qu'une autre stratégie serait

¹ Cet article a été posté pour la première fois sur le blog de Katja Grace en décembre 2010 à l'adresse www.meteuphoric.wordpress.com/2010/12/20/estimation-is-the-best-we-have.

meilleure, par exemple une sorte d'adhérence intuitive à des règles de comportement rigoureuses.

Mais si l'on croit fondamentalement qu'augmenter le bien-être – ou du moins de réduire l'extrême souffrance – est ce qu'il y a de plus important, alors la difficulté des calculs associés ne devrait pas justifier qu'on abandonne notre objectif. Il vaut mieux investir ses efforts dans l'augmentation de la précision que de les gaspiller dans une stratégie plus aléatoire par rapport à l'objectif.

Un PDG aurait l'air ridicule s'il exposait cet argument à ses actionnaires : « Ce que vous dites est insensé ; il est tout simplement impossible de savoir quelles opérations vont accroître la valeur de l'entreprise et de combien. Pourquoi n'essayons-nous pas plutôt de faire en sorte que toutes nos réunions se terminent à l'heure ? ».

De façon générale, quand optimiser X fait partie de l'objectif, l'argument n'est pas valable. Par exemple, si le but est que X soit aussi proche de 3 que possible, même votre plus mauvaise tentative d'estimer au mieux ce que X sera selon différentes conditions ne peut pas être pire que d'ignorer X entièrement. Si vous anticipez que votre stratégie « sans estimation de X » marchera mieux que votre meilleure approximation, vous pensez en réalité avoir une meilleure stratégie d'estimation de X.

Certains prétendent que l'évaluation probabiliste des risques (probabilistic risk assessment, ou PRA) est d'une difficulté insurmontable. Or les gens se trompent souvent et peuvent omettre certaines éventualités. Ainsi, si, par exemple, nous voulons savoir dans quelle mesure il est nécessaire se préparer pour une guerre nucléaire, il faudrait analyser les différents scénarios pertinents de façon quantitative. Cela pourrait être une position défendable. Peut-être que

l'intuition peut évaluer implicitement des probabilités par d'autres moyens que d'y penser explicitement.

Cependant, je n'ai jamais entendu cette déclaration accompagnée de preuves convaincantes. Et même si elle était vraie, il serait probablement sensé de convertir ces prévisions qualitatives en données quantitatives et les agréger avec des informations d'autres sources, plutôt que de renier entièrement les estimations quantitatives.

9

Nos meilleures œuvres de bienfaisance actuelles

*Elie Hassenfeld*¹

Voici notre classement des meilleures organisations caritatives (par ordre alphabétique) :

- Against Malaria Foundation (AMF)
- Deworm the World Initiative (DtWI), menée par Evidence Action
- GiveDirectly
- Schistosomiasis Control Initiative (SCI)

Nous avons également inclus quatre autres organisations « sortant du lot » sur la page dédiée à notre classement (par ordre alphabétique) :

- Development Media International (DMI)
- Le programme Global Alliance for Improved Nutrition's Universal Iodization (GAIN-USI)
- L'International Council for the Control of Iodine Deficiency Disorders Global Network (ICCIDD)
- Living Goods

¹ Cet article a d'abord été posté en décembre 2014 sur le site GiveWell Blog blog.givewell.org/2014/12/01/our-updated-top-charities.

Il est fort probable que ces dernières accueillent de nouveaux donateurs et deviennent des organisations caritatives incontournables au cours des prochaines années.

Against Malaria Foundation (AMF)²

Changements importants ces douze derniers mois

Nous avons désigné AMF première organisation caritative fin 2011. Au cours des deux dernières années, l'organisation a reçu plus de 10 millions de dollars avec l'aide nos recommandations, mais elle a connu des difficultés pour identifier quelles étaient les opportunités dont elles pouvaient profiter avec les fonds qu'elle avait reçu. Pour cela, nous avons annoncé fin 2013 que nous ne ferions plus d'appel de dons pour AMF tant que l'organisation n'aurait pas investi ses fonds actuels. Cela n'a pas eu pour effet un avis négatif sur AMF, mais a plutôt montré que d'éventuels problèmes liés au financement seraient à prévoir.

En 2014, AMF a finalisé plusieurs distributions de moustiquaires au Malawi et en République Démocratique du Congo (RDC) avec trois partenaires différents, dont deux d'entre eux ayant aidé à la distribution. L'organisation a investi la même année à peu près 8,4 millions de dollars dans les distributions, qui auront lieu avant le 1^{er} janvier 2016 et dont certaines ont déjà commencé. Elle détient maintenant 6,8 millions de dollars pour de futures distributions, dont 1,7 million de dollars destinés à une distribution prévue pour 2017, mais qui pourraient être utilisés plus tôt. Sans compte les distributions de 2017, AMF a investi environ 11,2 millions de dollars depuis sa création.

² La description complète de AMF fait par GiveWell est disponible sur www.givewell.org/international/top-charities/AMF.

Déficit de financement

AMF a besoin de financement pour mener à bien des négociations. En effet, elle ne peut entamer une discussion avec des partenaires potentiels, si elle n'est pas sûre d'avoir les fonds suffisants pour conclure ses futurs contrats. Les fonds actuels permettraient de financer approximativement trois distributions d'une taille comparable à celles récemment effectuées.

AMF nous a informés que, selon ses prévisions, ses futures distributions se chiffrent jusqu'à 36 millions de dollars. Néanmoins, nous émettons des réserves en ce qui concerne la capacité d'AMF à recevoir davantage de financement, ce même si l'œuvre caritative a fait d'importants progrès sur le plan de la négociation des distributions et de l'investissement des fonds. Cependant, jusqu'à aujourd'hui il n'y a eu que deux distributions à grande échelle qui ont suffisamment progressé pour nous permettre de recueillir assez d'informations. Ces deux distributions sont significativement plus petites que celles qu'AMF a récemment financées ou s'apprête à financer, et ont été effectuées dans la même zone avec le même partenaire. Certaines des distributions récemment négociées pourraient être plus difficiles à mettre en place, puisqu'elles se situeront en RDC.

Si AMF recevait 10 millions de dollars supplémentaires durant les quatre prochains mois, elle aurait presque deux fois plus de fonds que la totalité investie dans les distributions de grande échelle en 2014. Nous rappelons qu'elle a investi 8,4 millions de dollars dans les distributions se tenant avant 2017 et détient 6,8 millions de dollars pour les prochains investissements. Si elle recevait 25 millions de dollars, elle aurait donc quatre fois ce total. Recevoir des fonds représentant deux à quatre fois plus que ceux investis au cours des distributions précédentes semble représenter un intervalle qui permettrait à AMF de

faire considérablement plus que ce qu'elle a fait dans le passé, tout en ne dépassant pas ses capacités, et sans risquer de provoquer de sérieux problèmes de gestion.

Nous pensons qu'un total de 10 millions de dollars (le seuil inférieur à l'intervalle précédemment abordé), ce qui représente 5 millions de dollars après la subvention accordée par Good Ventures, est un objectif raisonnable après lequel des donations supplémentaires auraient plus d'intérêt si elles sont reversées à d'autres organisations caritatives.

Considérations clés

Impact du programme et rapport cout/efficacité.

Nous pensons que le déparasitage ou la distribution de moustiquaires possède le même rapport coût/efficacité que les programmes de vermifugation et sont 5 à 10 fois plus efficaces que les transferts d'argent, bien que ceci soit sujet à une certaine incertitude³.

Immédiateté et solidité de l'impact.

Nous pensons que la connexion entre les fonds reçus par AMF et l'aide que reçoivent les individus dans le besoin grâce à ces fonds est moins directe que celle de GiveDirectly et plus directe que celle de SCI ou DtWI. L'incertitude de nos estimations est due à une combinaison des difficultés historiques d'AMF en matière d'utilisation des fonds, et du fait

³ Les analyses du rapport coût/efficacité réalisés par GiveWell's sur les filets de lit, et d'autres interventions sont disponibles sur www.givewell.org/international/technical/criteria/costeffectiveness/costeffectiveness-models

que les programmes d'aides, même ceux étant aussi directs que la distribution de moustiquaires, impliquent généralement des risques tels que l'usage inefficace des filets, le refus des insecticides ou d'autres risques non reconnus pour le moment. AMF surveille étroitement ses programmes ; les résultats récupérés tendent à indiquer que la population utilise généralement les filets qu'ils reçoivent.

Transparence et communication.

AMF a été extrêmement communicative et ouverte envers nous. Nous avons une meilleure compréhension d'AMF que de SCI, mais moins bonne que de GiveDirectly. Il faut souligner que, si un problème se manifestait dans une des distributions d'AMF, nous le découvririons sans doute (ce dont nous ne sommes pas sûr avec SCI), mais nous pensons que notre compréhension serait aussi moins rapide et moins complète qu'elle ne le serait avec un programme de GiveDirectly (qui conserve un historique de ses activités plus complet).

Risques

- Deux des plus récentes distributions d'AMF (et plusieurs de ses futures opérations) auront lieu en RDC. Nous pensons que la RDC est un pays où il est particulièrement difficile de travailler, et il est possible que les distributions d'AMF aient des difficultés voire même échouent. Nous considérons cela comme un risque modéré.
- Nous ne sommes pas tout à fait sûrs qu'AMF soit capable de finaliser ses distributions additionnelles rapidement. AMF pourrait avoir des difficultés à obtenir de nouveaux contrats de

distribution, ce qui signifierait une longue attente avant qu'elle ait distribué ses fonds. Nous voyons cela comme un risque mineur puisque le scénario le plus probable est qu'AMF distribuera les fonds lentement (ou rendra les fonds aux donateurs).

- Nous nous inquiétons toujours à propos de la possibilité de refus des insecticides utilisés dans les moustiquaires. Il ne semble toutefois pas y avoir de grande nouveauté à ce sujet depuis notre enquête sur le sujet en 2012 ; nous prenons cette absence de nouvelle comme une bonne nouvelle.

Une note sur la rapidité avec laquelle nous pensons qu'AMF distribuera ses fonds : AMF travaille en recherchant, évaluant puis négociant les contrats pour la distribution de filets. Ce processus est long et demande à AMF un accès importants aux fonds – elle ne peut approcher un pays pour commencer les négociations si elle n'est pas confiante en sa capacité à payer les filets qu'elle offre. Nous ne serions pas surpris si AMF n'arrivait pas à conclure de contrat supplémentaire dans les 12 prochains mois. Nous pensons qu'elle utilisera la majorité de ses fonds disponibles (à partir de Janvier prochain) au cours des prochains 24 mois. Si aucun progrès dans l'investissement des fonds n'est fait dans les 12 prochains mois, nous ajusteront donc nos recommandations en fonction.

Deworm the World Initiative (DtWI), menée par Evidence Action⁴

⁴ L'analyse complète de DtWI réalisée par GiveWell est disponible sur www.giverwell.org/international/top-charities/deworm-world-initiative.

Changements importants survenus au cour des 12 derniers mois

Le Docteur Kevin Croke a publié une nouvelle étude sur une série de contrôles aléatoires sur des programmes de déparasitage montrant les impacts importants de long-terme permis par ces programmes. Cette étude nous apporte de bonnes nouvelles à propos de l'impact du déparasitage, et a augmenté la confiance que nous avons pour ces programmes.

DtWI a dépensé les fonds reçus grâce aux recommandations de GiveWell comme nous l'avions prévu ; il a maintenant un certain (quoique limité) besoin de dons.

En 2014, deux événements ont affectés les prévisions de DtWI concernant les dons supplémentaires dont ils auraient besoin pour augmenter son action en Inde :

- La Children Investment Fund Foundation (CIFF), une fondation majeure qui a supporté les programmes de DtWI au Kenya, a accordé à cette dernière un don de 17.7 millions de dollars sur une durée de 6 ans, afin d'aider l'extension de DtWI dans plus d'états de l'Inde et lui permettre d'apporter une assistance technique au gouvernement indien pour un programme de déparasitage national. Avec ces fonds, DtWI n'aura pas besoin de beaucoup plus de dons pour alimenter son expansion indienne.
- Le nouveau gouvernement indien a exprimé son intérêt pour l'organisation d'un « jour du déparasitage » national, avec l'aide des ressources nationales. Préconiser cette politique et assister le gouvernement dans la création d'un plan de déparasitage sont devenu les préoccupations majeures de DtWI en 2014, ce qui a

réduit le temps dont elle disposait pour développer son implication dans de nouveaux états. Cependant, cela lui a aussi coûté peu d'argent en raison du peu de besoin en ressources en dehors du temps de travail de l'équipe. Nous considérons cela comme une bonne nouvelle concernant l'impact de DtWI : cela réduira les besoins de dons de la part de donateurs individuels de DtWI.

Au final, ces changements ont permis à DtWI d'atteindre la conclusion suivante : les dons ne sont plus le seul moyen d'aider la population en Inde.

Déficit de financement

DtWI nous a annoncé rechercher 1.3 millions de dollars durant les deux prochaines années. Nous nous attendons à ce qu'elle alloue à peu près 30% des fonds additionnels reçus pour étendre ses activités de déparasitage dans le milieu scolaire (en incluant les évaluations de leurs impacts) et ses autres fonds à des priorités moins directement connectées à l'expansion et l'évaluation des programmes de déparasitage (rechercher des moyens de combiner les programmes de déparasitage avec d'autres actions menées par d'autres organisations par exemple).

Good Ventures a annoncé un don de 250 000 dollars à DtWI, la laissant avec suffisamment de place pour 1.05 million de dollars supplémentaire de dons sur les deux prochaines années. Dans l'idéal, nous souhaiterions que DtWI reçoive 500 000 dollars de plus (pour un total de 750 000 dollars) pour lui fournir plus de la moitié de ses besoins bisannuels.

Considérations clés

Impact du programme et efficacité.

Nos calculs actuels indiquent que le déparasitage associé à DtWI, en prenant en compte l'influence de DtWI sur l'action du gouvernement, a une très bonne efficacité, meilleure que les moustiquaires et 10 à 20 fois meilleure que des transferts d'argent.

Immédiateté et solidité de l'impact.

DtWI n'organise pas le programme de déparasitage lui-même ; il le conseille et fournit une assistance technique au gouvernement dans l'implantation de programmes de déparasitage, ce qui rend l'analyse directe de son impact difficile. Il y existe cependant de potentiels avantages à soutenir une telle organisation, comme par exemple la possibilité d'obtenir un impact par dollar plus grand en influençant le gouvernement au lieu d'organiser son propre programme. Le problème, c'est que cette situation compliquerait aussi l'analyse de l'impact. Nous pensons que DtWI a un impact important, mais nos preuves sont limitées, et, de plus, il y a toujours un risque de voir ses futures extensions être devenir plus difficiles que celles qu'elle a déjà effectuées. De plus, DtWI soulève maintenant des fonds majoritairement afin de soutenir des programmes de recherches qui ne sont pas directement connectés à l'implantation à court terme des programmes de déparasitage. Nous ne connaissons pas la valeur de ces projets de recherche.

Transparence et communication.

DtWI a été communicative et ouverte avec nous. Cela ne fait qu'un an que nous recommandons DtWI, et nous la connaissons donc moins bien qu'AMF, GiveDirectly, ou SCI, mais nous pensons que si quelque chose allait mal dans le travail de DtWI, nous en serions informés.

Risques

DtWI fait partie d'une organisation plus large, Evidence Action, et les changements qui affectent Evidence Action (et ses autres programmes) pourraient avoir un impact indirect sur DtWI. Par exemple, si un événement majeur (positif ou négatif) a lieu pour Evidence Action, il est tout à fait possible que cela réduise le temps que l'équipe pourrait allouer à DtWI.

La plus grande partie des fonds de DtWI viens de mécènes importants ou institutionnels. Nous ne sommes pas sûrs de comment les plans de DtWI changeraient en réponse à un nouveau mécène important qui lui offrirait de soutenir un projet pas directement en ligne avec ses plans actuels.

GiveDirectly

Changements importants dans les 12 derniers mois

GiveDirectly continue à grandir significativement, en utilisant la plus grande partie des financements qu'elle a reçus à la fin de l'année dernière. Elle a continué à partager des informations détaillées avec nous. De façon générale, elle a développé ses opérations en maintenant un haut niveau de qualité.

En Juin, trois de ses membres ont lancés Segovia, une compagnie à but lucratif ayant pour but d'améliorer l'efficacité des distributions d'argent dans les pays en développements.

GiveDirectly travaille avec d'autres chercheurs pour commencer une étude très large sur les transferts d'argent et leur impact sur des facteurs économiques plus larges comme l'inflation et la baisse du chômage. Cette étude inclura aussi un suivi sur le long-terme. GiveDirectly nous a dit que l'échantillon idéal pour cette étude, qui sera choisi au hasard au niveau du village, aurait besoin de 15 millions de dollars pour les transferts d'argent. Les données de bases nécessaires à l'étude ont commencé à être collectées en Aout 2014. GiveDirectly a déjà préparé ses plans pour les mesures et les analyses.

Déficit de financement

GiveDirectly s'est significativement agrandi l'année dernière, en dépensant (ou en préparant de futures dépenses) approximativement 13.6 millions des 17.4 millions qu'elle avait reçue l'année dernière. (Elle a aussi allouée 1.8 millions de plus à d'autres coûts organisationnels.) Elle pense maintenant pouvoir dépenser 40 millions par an.

Nous pensons que c'est un objectif raisonnable pour GiveDirectly, et n'hésiterions pas en la voyant recevoir cette somme. Cependant, étant donné la plus grande efficacité d'autres organisations caritatives, nous voudrions les voir recevoir plus de fonds. Nous espérons que GiveDirectly recevra au moins un million de donateurs individuels (en excluant GoodVentures) cette saison en résultat de nos recommandations.

Considérations clés

Impact du programme et efficacité. Nous pensons que le déparasitage ou la distribution de moustiquaires produisent 5 à 10 fois plus de bénéfices humanitaires par dollar dépensé que les transferts d'argent.

Immédiateté et solidité de l'impact.

GiveDirectly récupère et partage une quantité importante d'informations sur ses activités. Les données récoltées montrent qu'il dirige correctement les flux d'argent vers les personnes dans le besoin, que les receveurs utilisent généralement ces fonds de manière productive (parfois dans des vêtements, de la nourriture, ou pour payer l'accès à l'école, d'autre fois dans un commerce ou l'infrastructure de leur habitation), et que cela mène à de faibles niveaux de conflits et de tensions entre les personnes. Nous avons plus de confiance dans l'impact du travail de GiveDirectly que dans celui de n'importe quelle autre organisation caritative mentionnée dans cet article.

Transparence et communication

GiveDirectly a toujours communiqué clairement et de façon ouverte avec nous. Elle tend à nous informer de ses problèmes avant que nous lui posions des questions dessus, et nous pensons de manière générale que nous avons une vue très claire de ses opérations. Nous nous sentons plus confiant dans notre capacité à cerner ses futurs défis qu'avec n'importe quelle autre organisation mentionnée dans cet article.

Risques

GiveDirectly a grandi (et ses espoirs continuent de grandir) rapidement. Jusqu'ici, la quantité d'argent qu'elle pouvait déplacer a significativement augmenté avec des problèmes résultants limités. Les cas de fraudes du personnel (discuté dans notre analyse complète de l'organisation) que GiveDirectly a détecté est un exemple de problème causé par la vitesse de son expansion, mais sa réponse a montré la transparence que nous espérions.

Schistosomiasis Control Initiative (SCI)

Changements importants dans les 12 derniers mois

Comme nous l'avons vu dans le cas de DtWI, le Dr. Kevin Croke a publié une nouvelle étude portant sur un test sur échantillon aléatoire d'un programme de déparasitage qui montre les impacts larges et à long terme des programmes de déparasitages. Cette étude est une bonne nouvelle sur l'impact du déparasitage et a augmenté notre confiance dans les impacts à long terme des programmes de déparasitage.

Nous avons continué notre travail d'analyse de l'impact de SCI. Il semble qu'il y ait eu des problèmes majeurs avec certaines, mais pas toutes, des études pré-2013 sur lesquelles nous nous appuyions pour mesurer l'impact de SCI. SCI a partagé des informations additionnelles qui nous poussent à penser que ses programmes ont de manière générale réussit, même si ces rapports étaient assez limités.

Nous avons étudié les articles de plusieurs chercheurs qui avaient été critiqués concernant les activités de SCI. Nous n'y avons pas trouvé de quoi changer notre vision du programme de SCI.

Nous avons dépensé significativement plus de temps avec SCI en 2014 (ce qui inclue une visite de 3 jours à son quartier général de Londres) que les années précédentes, avec pour but d'améliorer notre compréhension de ses opérations et de ses dépenses. Les conclusions qui ont résulté de cette visite étaient plus détaillées mais largement cohérentes avec la vision que nous avons de SCI précédemment. Spécifiquement :

Nous sommes moins confiants en notre compréhension de la cause des dépenses de fonds non-limités. A la fin de 2013, nous pensions avoir une relativement bonne compréhension des dépenses non-limitées de SCI, mais après avoir lu des rapports et discuté avec l'équipe de SCI, nous nous posons plus de questions que l'année dernière.

Nous avons de meilleures informations sur la façon dont SCI prévoit d'utiliser les fonds additionnels qu'elle reçoit, et sur les contraintes, en dehors de celles propres au financement, que SCI affrontera en utilisant ces fonds additionnels.

Déficit de financement

SCI nous a dit avoir une forte possibilité de dépenser 3.8 millions, si elle les possédait. (Une partie serait dépensée en 2015 et une autre gardée pour les années suivantes pour s'assurer que les programmes démarrés puissent continuer). Elle pense pouvoir absorber 4.5 millions de plus (pour un total de 8.3 millions) pour d'autres opportunités potentielles. De façon générale, nous pensons que SCI utiliserait à peu près 6.3 millions, et garderait le reste comme réserve.

Pour aider à la coordination des donateurs, nous avons placé son objectif à un total de 6.8 millions. Nous espérons que SCI recevra 1 million de la part de donateurs individuels (en excluant Good Ventures) cette saison, en résultat de nos recommandations.

Considérations clés

Impact du programme et efficacité.

Nous pensons que le déparasitage est à peu près aussi efficace que la distribution de moustiquaires, et 5 à 10 fois plus efficace que les transferts d'argent.

Immédiateté et solidité de l'impact.

Nous avons eu des preuves démontrant que SCI déparasitait les enfants avec succès, même si ces preuves sont relativement fines. Malgré tout, le déparasitage est un programme très direct, et nous pensons qu'il est probable (mais loin de certain) que SCI déparasite efficacement les populations. Nous avons eu des difficultés de communication avec SCI, ce qui a réduit notre capacité de compréhension envers elle ; nous avons aussi passé un temps important à questionner l'équipe de SCI et à lire des documents concernant les 5 dernières années, suite à quoi nous avons trouvé des problèmes mineurs mais aucun majeur.

Transparence et communication.

Nous avons eu d'importantes difficultés à communiquer avec SCI. Spécifiquement, nous avons eu des malentendus majeurs avec SCI concernant son auto-évaluation, et, même si nous avons passé un temps important avec SCI, nous ne savons pas avec précision de combien de fonds elle dispose, et de combien elle a dépensé (et nous pensons que SCI elle-même n'en a pas une compréhension totale). Plus important, si un problème majeur se produit dans les programmes de SCI, nous ne sommes pas sur de nous en rendre compte; cela contraste avec AMF et GiveDirectly, que nous sommes sûrs de pouvoir suivre efficacement.

Risques

Il y-a significativement plus de risques inconnus avec SCI qu'avec nos autres meilleures organisations, cela étant dû à notre compréhension limitée de ses activités. Nous espérons que SCI obtiendra 6.8 millions, ce qui est significativement plus que ce dont elle a disposé dans le passé.

Résumé

Critère	AMF	DtWI	GiveDirectly	SCI
Efficacité estimée par rapport aux transferts d'argent liquide	5-10x	10-20x	1x	5-10x (et peut-etre plus)
Immédiateté et solidité de l'impact	Fortes	Très faibles	Très fortes	Modérées
Transparence et communication	Fortes	Fortes	Très fortes	Très faibles
Surveillance et chance de détecter un futur problème	Fortes	Fortes	Très fortes	Faibles
Organisation et mémoire des programmes déployés	Modérées	Modérées	Fortes	Fortes
Capacité à recevoir plus de fonds	Haute	Limitée	Très haute	Limitée

Les organisations qui se distinguent

Beaucoup du travail que nous avons accompli cette année a consisté en la recherche de potentielles additions nouvelles pour notre liste des meilleures organisations caritatives. Les meilleures aspirantes sont étudiées ci-dessous.

Dernièrement, aucune d'entre elles n'est entré dans le plus haut niveau des recommandations, mais cela pourrait facilement changer d'ici peu. Nous pensons qu'un plus grand effort d'investigation pourrait avoir pour résultat une meilleure compréhension de GAIN-USI et potentiellement une recommandation de niveau supérieur. Quant à ICCIDD et DMI, ils ne gardent pas les traces que nous aimerions voir dans pour être dans les meilleurs recommandations, mais dans leurs deux cas, nous nous attendons à d'importants développements durant l'année prochaine. ICCIDD, tout particulièrement, aura un budget beaucoup plus important (grâce aux dons de GiveWell), et DMI pourrait recevoir de nouveaux résultats en provenance de ses tests aléatoires, ce qui pourrait lui permettre d'améliorer son statut.

Ce sont de fortes opportunités de don, et nous les avons examinés méticuleusement. Deux de ces organisations travaillent sur un programme (l'iodation de sel universelle) qui, nous pensons, peut faire preuve d'une grande efficacité et être solidement basée sur des preuves, et les deux autres ont récemment publié les résultats de tests aléatoires de leurs propres programmes. Nous avons examiné chacune de ces organisations, et leur avons rendu visite, et nous pouvons voir des raisons de soutenir ces organisations plutôt que nos meilleures organisations l'année en cours, même si nous continuons de recommander ces dernières pour l'instant.

Vous trouverez plus bas quelques commentaires sur chacune des organisations qui se distinguent. Les donateurs souhaitant en apprendre plus devraient lire nos analyses complètes de ces organisations.

Development Media International

DMI produit des émissions de télévision et de radio dans des pays en développement. Ces émissions encouragent les habitants à adopter de meilleures pratiques sanitaires, comme l'allaitement au sein pour les bébés et la recherche de traitements en cas de symptômes associés à des maladies mortelles. Ces programmes touchent beaucoup de personnes pour un coût relativement limité. Ainsi, si l'émission change avec succès le comportement de son audience, cela donnerait un excellent rapport coût efficacité. Des tests aléatoires sur le programme sont en cours : les résultats de mi-parcours ont été délivrés plus tôt cette année.

A mi-parcours, l'étude a repéré des améliorations modérées (par rapport au groupe de contrôle) dans les comportements d'hygiène auto-reportés. Nos tentatives d'estimation des chances qu'ont ces comportements de changer le taux de mortalité – en prenant en compte les critères de généralisation de cette étude – impliquent une efficacité inférieure à celle d'AMF. Ce n'est pas suffisant pour faire partie de nos recommandations cette année, puisque DMI conserve également moins d'informations que nos meilleures organisations. Cependant, si les résultats finaux de DMI atteignent l'impact sur la mortalité ciblé par DMI, nous ajusterions nos estimations de manière significative, et DMI pourrait devenir une des meilleures organisations.

Le budget actuel de DMI est d'approximativement 2.5 millions ; elle nous a dit s'attendre à recevoir à peu près 2.5 à 4 millions de ces donateurs existants l'année prochaine, et pourrait absorber 6 à 7.5 millions de plus, dont elle pourrait se servir pour soutenir une émission déjà en diffusion, ou en s'installant dans un nouveau pays, dépendamment de combien elle reçoit.

GAIN-USI

GAIN supporte un programme d'iodation universelle du sel (Universal Salt Iodization). Il y a de fortes preuves que les programmes d'iodation ont un effet positif et significatif sur le développement cognitif des enfants, et nous considérons que le programme possède une efficacité à peu près équivalente à celle des moustiquaires ou du déparasitage.

GAIN-USI ne travaille pas directement sur l'iodation du sel ; au contraire, il aide les gouvernements et les compagnies privées à le faire, ce qui pourrait influencer l'impact des donations ou diminuer leur impact dépendamment de l'efficacité de ces entreprises. Nous avons essayé de nous procurer des informations sur l'impact passé de l'entreprise, mais n'y sommes pas parvenus ; nous pensons que l'impact doit être significatif, mais nous ne pouvons pas en être sûrs avec nos informations actuelles. De plus amples recherches l'année prochaine pourraient changer cette image.

Le programme de GAIN-USI était l'un des plus grands bénéficiaires des dons de la Bill and Melinda Gates Foundation. Les dons s'arrêtent en 2015 et seront peut-être renouvelés, mais nous n'en sommes pas sûrs.

Les donateurs qui souhaitent soutenir une forte intervention, et ceux qui préfèrent soutenir une grande organisation réputée dont le rôle est de promouvoir et de soutenir l'intervention (mais dont on ne peut connaître le passé pour le moment), devrait soutenir le programme de GAIN-USI

GAIN est une grande organisation s'occupant de nombreux programmes, les donateurs devraient donc considérer la possibilité de voir les fonds alloués au programme USI soutenir également les autres efforts de GAIN. GAIN nous a dit avoir très peu de fonds non-restreints, et qu'il aura donc des difficultés à transférer des fonds depuis ses

autres programmes vers USI. Il est possible que les ressources partagées entre les programmes (comme certains membres de l'équipe) puissent être transférés vers d'autres programmes si les ressources d'USI augmentaient, mais nous pensons que ce serait en petit nombre.

International Council for the Control of Iodine Deficiency Disorders Global Network

Comme GAIN-USI, ICCIDD soutient (à travers des conseils et une assistance technique plutôt que par une implantation directe) l'iodation du sel, et comme pour GAIN-USI, nous n'avons pas pu établir d'historique de ses contributions aux programmes d'iodation. Contrairement à GAIN-USI, ICCIDD est petite, avec un budget d'à peu près un demi-million de dollars par an, et s'appuie essentiellement sur le volontariat. Nous pensons que des fonds additionnels (quelques centaines de milliers de dollars) pourraient avoir un impact positif significatif sur ses opérations.

Good Ventures a donné un total de 350 000 dollars à ICCIDD cette année, et nous serions ravis de la voir recevoir quelques centaines de milliers de plus, après quoi nous serions plus hésitants car cela signifierait de faire plus que doubler le budget. Nous espérons qu'ICCIDD utilisera ces fonds additionnels pour améliorer sa capacité et potentiellement devenir l'une de nos meilleures organisations dans le futur.

Living Goods

Living Goods recrute, entraîne, et gère un réseau de promoteurs de la santé vendant des produits de santé et d'hygiène par le porte à porte en Ouganda et au Kenya, et fournissant des conseils sanitaires basiques. Ils vendent des produits tel que des traitements contre la malaria et la diarrhée, de la nourriture fortifiée, des filtres à eau, des moustiquaires, des ustensiles de cuisine propres et des éclairages solaires.

L'organisation a procédé à un test aléatoire de son programme et a mesuré une réduction de 27% de la mortalité infantile. Nous estimons que Living Goods sauve une vie pour à peu chaque 10.000 dollars dépensé, c'est-à-dire à peu près 3 fois plus que notre estimation du coût pour une vie sauvée du programme d'AMF. Living Goods possède un budget de 3 millions de dollars par an, et souhaiterait s'étendre pour atteindre un budget de 10 millions par an, ce qu'elle espère recevoir environ au 2/3 par ses donateurs existants.

Notre processus de recherche en 2014

Cette année, nous avons terminé nos recherches à propos d'une nouvelle intervention, l'iodation du sel. Nous avons fait des progrès considérables sur plusieurs autres (campagnes d'immunisation maternelles et néonatales contre le tétanos, administration en masse de médicaments contre la filariose lymphatique, et distribution de vitamine A mais ne les avons pas terminés.

Nous avons continué nos recherches à propos des moustiquaires, des transferts d'argent et du déparasitage. Par ailleurs, notre vision du déparasitage a été revue de manière substantielle grâce à la nouvelle étude de Kevin Croke.

Nous n'avons pas conduit de vaste recherche pour trouver de nouvelles organisations cette année. Nous pensons en effet, en raison de nos recherches précédentes, avoir déjà une compréhension suffisante des organisations existantes correspondant potentiellement à critères. Au lieu de faire des recherches donc, nous avons sollicité les organisations que nous considérons comme de potentiels candidats pour nos recommandations de présenter leur candidature. (Living Goods est une exception ; elle nous a contactés concernant les résultats de ses tests aléatoires.)

En plus des quatre « tops charités », nous avons aussi pensé à Nothing but Nets (une organisation de distribution de moustiquaires qui a refusé de participer à notre opération), le programme d'Evidence Action's Dispensers for Safe Water (à venir), le Center for Neglected Tropical Disease et le programme de l'UNICEF maternité pour la prévention néonatale du tétanos. Dans le cas des deux derniers, nous avons manqué de temps pour compléter des rapports d'intervention les plus pertinents de cette année (nous avons fait le choix de faire passer avant d'autres opérations qui semblaient avoir plus de chances d'aboutir dans à nouvelles recommandations) mais nous comptons les finir en 2015.

Pour sauver le monde, ne cherchez pas un emploi dans l'humanitaire : travaillez à Wall Street

William MacAskill

Peu de gens voient la finance comme une option de carrière éthique. Les étudiants qui excellent dans leur formation et qui veulent « avoir un impact positif » sont encouragés à renoncer à la tentation de Wall Street pour travailler dans le domaine caritatif. Et de nombreux financiers font une crise d'éthique en milieu de carrière et passent à quelque chose de plus épanouissant.

L'intention peut être bonne, mais est-ce vraiment le meilleur choix à faire si l'on souhaite faire une différence ? Je pensais que c'était le cas, mais en faisant des recherches sur les différents choix de carrières éthiques, je suis arrivé à la conclusion qu'il est en fait préférable de gagner beaucoup d'argent et de donner bonne partie de ses revenus aux œuvres de charité à haut rapport coût-efficacité. J'ai nommé cette approche « gagner pour donner » (*earning to give*). Bill Gates, Warren Buffett et tous ceux qui se sont engagés à donner 50% de leurs revenus (le « 50% Giving Pledge ») sont les exemples les plus connus de l'aboutissement de cette idée. Mais il n'y a pas besoin d'être milliardaire. En gagnant autant d'argent que possible et en en reversant aux meilleures causes, chacun peut sauver des centaines de vies.

5 Cet article a été posté par William MacAskill sur Quartz le 27 février 2013, à l'adresse <http://qz.com/57254/to-save-the-world-dont-get-a-job-at-a-charity-do-work-on-wall-street>.

Cette conclusion part de trois constatations, la première étant l'écart de revenus entre les différentes voies professionnelles. Les salaires annuels dans le secteur bancaire ou celui des investissements commencent à 80 000 \$ et peuvent dépasser les 500 000 \$; il est courant de gagner plus de 10 millions de dollars pendant sa vie active. Dans les organisations à but non lucratif, les salaires débutent autour de 40 000 \$ et dépassent rarement les 100 000 \$, même pour les directeurs exécutifs. Une rémunération typique sur l'ensemble d'une carrière est de l'ordre de 2,5 millions de dollars seulement. En vous engageant dans le secteur bancaire et donnant 50 % de vos revenus, vous pouvez financer l'embauche de deux employés dans une association, tout en vivant avec le double de ce que vous auriez en y travaillant vous-même.

La deuxième, c'est que « faire une différence » implique d'accomplir quelque chose qui ne serait pas arrivé faute d'intervention. Imaginez que vous tombiez sur une femme qui a fait une crise cardiaque. Par bonheur, une personne formée aux premiers secours la maintient en vie en attendant l'ambulance. Mais vous savez également faire un massage cardiaque. Devriez-vous dégager l'autre personne et prendre le contrôle ? La réponse est évidemment « non ». Vous ne seriez pas un héros ; vous n'auriez pas eu d'impact positif supplémentaire à apporter.

Il en va de même dans le secteur caritatif. La concurrence pour les emplois dans les organismes à but non lucratif est rude, et si quelqu'un d'autre obtient le poste à votre place, il ne fera probablement pas le travail beaucoup moins bien que vous ne l'auriez accompli vous-même.

L'impact que vous aurez en acceptant ce poste n'est donc que l'écart entre le bien que vous faites et celui que l'autre aurait réalisé.

La compétition dans la finance est encore plus vive que dans l'humanitaire, mais si quelqu'un d'autre obtient le poste que vous convoitez, il est probable qu'il ou elle ne donnera pas autant à des organismes caritatifs. Le don moyen d'un foyer américain est inférieur à 5 % de ses revenus ; une proportion qui diminue à fur et à mesure lorsque le foyer devient plus riche. Si vous êtes déterminé(e) à faire don d'une grande partie de vos revenus, l'impact que vous aurez en acceptant ce poste est donc bien plus conséquent.

La troisième constatation, et la plus importante, c'est que les associations caritatives varient énormément en terme de quantité de bien qu'elles accomplissent avec l'argent qu'elles reçoivent. Par exemple, former et procurer un chien pour aveugle coûte environ 40 000 \$, mais pour 25 \$ il est possible de guérir quelqu'un d'un trachome, une infection qui détériore la vue dans les pays en développement. Avec la même somme, vous pouvez donc au choix améliorer la vie d'une personne atteinte de cécité ou en guérir 1 600.

Cela compte, car si vous décidez de travailler dans la charité, vous serez assez limité(e). Vous ne pouvez pas changer de travail en permanence et il est peu probable que vous arriviez à ne travailler que pour les meilleures organisations. À l'inverse, si vous gagnez pour donner, vous pouvez donner n'importe où, de préférence aux organismes caritatifs ayant le plus haut rapport coût-efficacité, et modifier vos dons aussi souvent que vous le souhaitez.

Peu de gens envisagent « gagner pour donner » comme perspective de carrière. Et pourtant, c'est une option qui gagne en popularité. Nous estimons que, dans la communauté de *Effective Altruism*, au moins 100 personnes suivent cette voie. Un étudiant, convaincu par ces arguments, travaille aujourd'hui pour l'enseigne de trading Jane Street et donne 50 % de son revenu. Aujourd'hui, il est déjà en mesure de payer un salaire à plusieurs personnes pour le travail qu'il aurait pu faire dans le domaine non lucratif.

En général, le secteur caritatif est riche en main d'œuvre, mais pas en argent. Ajouter une personne à la réserve de personnel n'est pas aussi décisif que de fournir des fonds supplémentaires. Vous vous sentirez peut-être moins directement impliqué(e) parce que vous n'aurez pas dédié chaque heure de votre journée à la charité, mais vous aurez eu bien plus d'impact.

11

La science à grand impact

*Carl Shulman*⁶

Paul Ehrlich commence son livre *The Population Bomb* (1968) par cette affirmation :

La lutte pour nourrir l'humanité est terminée. Dans les années 1970, des centaines de millions de personnes mourraient de faim et ce en dépit des programmes d'urgence mis en place. A cette date avancée, rien ne peut empêcher une augmentation considérable du taux mondial de mortalité.

Ehrlich prédisait ces décès comme une conséquence du défi de nourrir une population mondiale en croissance rapide en s'appuyant sur de récentes famines dévastatrices en Asie du Sud. Mais au moment même où il écrit ces mots, de nouvelles souches semi-naines de blé et de riz à rendement supérieur étaient semées dans les champs. Combinées avec des engrais modernes et d'autres méthodes novatrices, ces semences inaugurent la "Révolution Verte" : la production de blé en Inde et au Pakistan se voit quasiment doublée entre 1965 et 1970, et des pays auparavant dévastés par la famine atteignent l'autosuffisance alimentaire. Depuis, ils n'ont jamais connu la disette qu'Ehrlich prédisait. En élaborant des méthodes plus efficaces de sélection végétale et en les utilisant pour développer ces nouvelles variétés de blé, l'agronome Norman Borlaug permet la diffusion de ses méthodes à d'autres formes de culture et leur déploiement en Asie du Sud, jouant à cet égard un

⁶ Initialement, cet article avait été posté sur le blog de 80 000 Hours en Novembre 2011 à <http://www.80000hours.org/blog/5-high-impact-science>

rôle central. Certains estiment qu'il aurait sauvé un milliard de vies, à travers le nombre de personnes alimentées par l'augmentation de la production agricole pendant la Révolution Verte. Incontestablement, les avancées scientifiques et technologiques sont à l'origine d'une quantité immense d'améliorations.

Pas "si" mais "quand" ?

Cependant, lorsqu'on se demande comment faire du bien efficacement⁷ grâce à notre carrière, la question principale n'est pas « à quel point la recherche scientifique en général a rendu le monde meilleur », mais « à quel point puis-je espérer faire une différence dans le monde si je me lance dans cette carrière plutôt qu'une autre ? ». Si Norman Borlaug n'était pas né, ses résultats auraient fini par être découverts par d'autres. Une absence prolongée de nourriture aurait entraîné des réponses à la fois de marché et gouvernementales d'accroissement de la recherche. Engrais et autres technologies agricoles auraient été appliqués sans les variétés de semences améliorées, permettant ainsi certains des avantages de la Révolution Verte. Les exploits comme celui de Borlaug doivent donc être pensés comme accélérant la découverte technologique plutôt que la rendant possible.

Cependant, hâter même légèrement le rythme du progrès peut avoir un impact gigantesque. Selon l'OMS, le paludisme a tué plus de 781 000 personnes en 2009⁸. Si les tendances actuelles se poursuivent, les avancées en termes de vaccins, de moustiquaires, de lutte contre les

⁷ Easterbrook, Gregg. "Forgotten benefactor of humanity." ATLANTIC-BOSTON- 279 (1997): 74-82. www.theatlantic.com/magazine/archive/1997/01/forgotten-benefactorofhumanity/306101

⁸ World Health Organization. "World Malaria Report 2010, Summary. Geneva: WHO; 2010." (2010). www.who.int/malaria/world_malaria_report_2010/malaria2010_summary_keypoints_en.pdf

moustiques et d'efforts de déploiement vont probablement finir par ramener le nombre de décès à zéro. Mais précipiter le processus ne serait-ce que d'un an pourrait sauver 781 000 vies; une accélération d'une seule journée sauverait 2 139 vies. Un bond en avant de 40 secondes sauve déjà une vie. La question devient donc : « de combien de seconde puis-je espérer faire progresser mon domaine à travers ma propre carrière ? »

Norman Borlaug a permis une accélération du progrès de plusieurs années concernant un problème majeur, un exploit réellement exceptionnel qui a très probablement sauvé des millions de vies ou davantage au fil du temps. Et de nombreux autres scientifiques qui travaillent sur des problèmes importants mais négligés peuvent espérer avoir chacun un impact comparable à une accélération de plusieurs années de l'éradication du paludisme. Un tel accomplissement aurait autant d'impact qu'un don de plusieurs millions pour favoriser l'application de vaccins ou de médicaments existants.

À quel point puis-je faire avancer mon domaine ?

Lorsqu'on envisage de faire un don pour administrer des traitements contre la tuberculose ou le paludisme, on peut mesurer le nombre de vies sauvées par des expériences aléatoires : appliquer le traitement à la moitié d'une population choisie au hasard, et regarder combien de membres de plus du groupe vacciné restent en bonne santé que ceux du groupe témoin. Mais estimer l'impact de contributions individuelles à la recherche est plus difficile.

Il est aisé de mesurer des apports comme le financement de recherche et développement (R&D) et les effectifs scientifiques. Par exemple, les dépenses pour la recherche sur le paludisme représentaient \$612

millions en 2009 – soit le double du montant dépensé en 2004 grâce à l'accroissement des dépenses par la Gates Foundation et le NIAID américain⁹. Il est donc raisonnablement facile de calculer combien l'ajout de ses compétences ou donations à un champ d'étude stimulera les facteurs concernés, s'il s'agit d'un ordre de grandeur de 10% ou de 0,01%. On peut alors reformuler les questions sur l'impact de chercheurs additionnels en termes de l'accélération qui en résulte. Est-ce que doubler le budget de R&D diminuera le temps de développement d'au moins 10% ? 2% ? 0,2% ? Formulé ainsi, il est plus facile d'utiliser les données existantes pour juger de la probabilité d'impacts potentiels.

En 2011, le groupe RethinkHIV a invité un panel à réaliser des analyses coût/bénéfice de plusieurs interventions contre le VIH/sida. Pour ce qui est de la recherche sur les vaccins anti-VIH, ils ont consulté des chercheurs experts du VIH pour estimer la probabilité que le développement du vaccin soit à la fois fructueux et non devancé par des produits de substitution. Le coût du développement d'un vaccin est estimé par rapport aux coûts et fréquences de précédents vaccins expérimentaux partiellement concluants.

Ils ont alors observé des bénéfices considérables par rapport aux coûts d'une augmentation des dépenses annuelles de R&D de \$900 millions à \$1 milliard. Cette augmentation permettrait d'accélérer le développement d'un vaccin d'environ 5 mois (comparé au scénario de référence prévoyant un délai de 20-30 ans), de sorte que la recherche

⁹ PATH Malaria Vaccine Initiative. "Staying the course." Malaria research and development in a time of economic uncertainty (2011). www.malariavaccine.org/files/RD-report-June2011.pdf

d'un vaccin dépasserait le déploiement de traitements existants en termes de rapport coût/efficacité.¹⁰

En raisonnant ainsi, prendre en compte l'amplitude des gains potentiels pour une cause, l'envergure des inputs jusqu'à présent, les bilans réalisés dans des domaines similaires, l'avis d'experts (avec quelques réserves) et les réussites provisoires peut constituer un bon départ pour décider sur quels domaines de recherche miser lorsqu'on tente d'avoir un grand impact.

Des opportunités existent dans une grande variété de branches pour la science à impact élevé, non seulement dans la santé publique mais aussi la physique, les mathématiques, l'informatique, l'économie et de nombreux autres champs scientifiques.

¹⁰ Hecht, Robert, et al. "Vaccine Research and Development." (2011).
www.copenhagenconsensus.com/sites/default/files/hecht_et_al.pdf

12

Comment évaluer l'impact d'une carrière

*Ben Todd*¹

Que signifie « avoir de l'impact » ?

Le point de vue le plus répandu est que, pour avoir un impact social élevé à travers sa carrière, il faut travailler dans des organisations avec une mission sociale, telles que les associations caritatives, les hôpitaux ou les écoles. Mais cette vision est exagérément simpliste. Parmi les individus qui ont eu le plus d'impact de l'histoire, nombre étaient des politiciens, des entrepreneurs ou des chercheurs (pensez Bill Gates ou Norman Borlaug). Et il existe de grands écarts entre les différentes ONGs : certaines ne font absolument aucune différence.

Pour déterminer comment avoir un impact (« make a difference » en anglais), il faut déjà comprendre ce que cela veut dire. Nous proposons la définition suivante : on « a un impact » quand on contribue à la résolution de problèmes sociaux importants qui permettent aux autres de prospérer, maintenant et dans le long terme.

A présent que nous possédons une définition opérationnelle, nous pouvons commencer à comparer des emplois et des carrières en

¹ Cet article résulte de la combinaison de deux articles postés sur le blog de 80,000 Hours en 2014 : <https://80000hours.org/articles/framework/> et <https://80000hours.org/2014/02/in-which-career-can-you-make-themost-difference>.

termes de l'impact qu'ils peuvent avoir. Nous présentons ici un cadre d'analyse qui peut être utilisé pour comparer l'impact potentiel de différentes options de carrière. Utiliser ce cadre peut aider à choisir entre des options existantes et même à trouver de nouvelles options qui n'avaient pas été considérées auparavant.

Les quatre facteurs

Vous aurez peut-être à choisir entre deux emplois, comme travailler à Oxfam ou pour la Croix Rouge, ou bien entre deux trajectoires professionnelles différentes, comme le conseil ou le développement informatique. Voici les quatre facteurs à prendre en compte pour comparer ces options :

1. Impact de la fonction

Certaines fonctions offrent plus d'opportunités immédiates pour résoudre des problèmes sociaux que d'autres. Par exemple, le président des États-Unis a une capacité bien supérieure pour résoudre des problèmes majeurs qu'un vendeur de voitures d'occasion.

L'impact de la fonction est la mesure dans laquelle celle-ci permettra d'avoir un impact immédiat, que ce soit à travers l'influence additionnelle qu'elle procure ou la possibilité qu'elle offre de travailler sur les problèmes les plus urgents.

On considère généralement trois types d'influence : l'impact direct réalisé à travers le travail lui-même ; les revenus que l'on peut donner à des associations ou investir dans la formation ; et la possibilité de défendre et diffuser des causes importantes à travers son travail.

2. Capital professionnel

Même si une fonction a peu d'impact dans l'immédiat, elle peut faciliter l'obtention d'un meilleur poste dans sa carrière, permettant un impact supérieur dans le futur. Même le président a bien dû commencer quelque part !

Le capital professionnel est le degré auquel une fonction permet d'accumuler des compétences, un réseau et des diplômes utiles pour se trouver dans une meilleure position professionnelle à long terme. Ces ressources sont particulièrement importantes quand elles peuvent être transférées à un large éventail de carrières, permettant une certaine flexibilité des décisions dans le futur.

3. Compatibilité personnelle

La fonction elle-même est importante, mais les gens sont aussi mieux adaptés pour certaines fonctions que pour d'autres. Quelqu'un qui déteste les enfants ne sera pas un bon professeur. Au contraire, être doué dans ce que l'on cherche à faire et aimer le faire, permettra probablement davantage d'impact et une meilleure accumulation de capital professionnel.

La compatibilité personnelle est le degré d'excellence qu'une personne peut atteindre dans une fonction, permettant d'accéder aux sommets de la profession.

4. Valeur d'exploration

Enfin, chaque étape dans une carrière peut nous en apprendre davantage sur les options disponibles, favorisant une meilleure prise de décision dans le futur. Après avoir travaillé uniquement dans le secteur du conseil, tester un emploi dans une ONG peut être une bonne manière de tester où passer le reste de sa carrière.

La valeur d'exploration est le degré auquel une option permettra d'en apprendre davantage sur les options qui s'offrent à nous, de façon à prendre de meilleures décisions dans le futur, et ainsi maximiser son impact.

Tous ces facteurs sont importants dans une carrière, mais l'accent est mis sur différentes choses au fil du temps. La valeur d'exploration est particulièrement élevée en début de carrière, après quoi on peut se concentrer davantage sur l'accumulation de capital professionnel, et enfin à l'application de ce capital pour résoudre les problèmes les plus pressants.

Alors, quelles carrières permettent donc le plus grand impact ?

Trouver quelles trajectoires offrent la meilleure compatibilité personnelle et la plus grande valeur d'exploration dépend de votre situation spécifique. Nous avons cependant commencé à rechercher des trajectoires qui semblent particulièrement encourageantes au niveau de l'impact de la fonction et du capital professionnel qu'elle permet d'acquérir.

Parmi celles analysées jusqu'à présent, voici certaines trajectoires particulièrement prometteuses - bien que compétitives pour la plupart :

Tableau 1 Quelques types de carrières à haut impact

But	Carrières possibles
Accumuler du capital-carrière	Entreprenariat, consulting, doctorat en économie
Gagner plus pour donner plus	Finance de haut niveau, entreprenariat haute technologie, droit, consulting, médecine, ingénierie, actuariat, devenir dentiste.
Impact direct	Faire de la politique dans un parti, fonder une ONG efficace, travailler dans un gouvernement, une fondation ou une organisation d'aide internationale, certaines recherches académiques
Promotion	Politique, journalisme, fondations, organisations internationales ou fonctionnariat orienté vers les politiques publiques.

Notre recherche est mise à jour constamment. Voir notre version la plus récente sur : <https://80000hours.org/career-guide/topcareers>

PARTIE IV

SELECTION DE CAUSE

13

Vos dollars sont plus efficaces à l'étranger

GiveWell

Nous comprenons le sentiment « que la charité pour les siens est prioritaire », et nous sommes d'accord avec cela. Mais depuis peu, nous avons découvert à quel point la charité américaine est moins efficace que la charité destinée aux plus pauvres sur cette terre.

Aider les personnes démunies aux États-Unis implique, de manière générale, qu'il faut résoudre des problèmes extrêmement complexes, des problèmes peu compris. Beaucoup d'approches populaires ne fonctionnent simplement pas, et beaucoup d'autres n'ont jamais été explorées si ce n'est par des histoires et anecdotes.

Dans les parties les plus pauvres du monde, les gens connaissent des problèmes complètement différents. Un enfant peut mourir du paludisme car il n'avait pas de moustiquaire à dix dollars, ou à cause d'une diarrhée car il n'avait pas de paquet de nutriments à cinq centimes.

¹ Cet article est issu du site GiveWell, la série Giving 101, de 2011, www.givewell.org/giving-101/Your-dollar-goes-further-overseas.

Le tableau ci-dessous illustre cette différence, en comparant les dépenses pour la charité destinée aux américains à celles de la charité sur un plan international.

Type d'opération	Association	Coût	Impact
Développer la santé dans le monde	Against Malaria Foundation (Fondation contre le paludisme)	Environs 3 300 \$ par vie sauvée	Améliore la santé, sauve des vies
Soins et éducation de la petite enfance	Nurse Partenariat familial	10 000 \$ par enfant pris en charge	Augmente la performance universitaire et réduit des comportements criminels
L'éducation aux États-Unis	KIPP	7 500 à 17 000 \$ par étudiant par an (dont les subventions étatiques)	Augmente la performance universitaire
Assistance à l'emploi (New York City)	Le programme HOPE	10 000 \$ par client pris en charge	Imprécis, ou aucun impact

Tableau 13.1 : Différence d'impact entre des programmes de charité américains ou internationaux

Nous estimons que pour la Fondation contre le paludisme (Against Malaria Foundation), le coût pour sauver une vie s'élève à environ 3 300 \$. Ceci inclut les frais de transport et d'administration. La comparaison avec le meilleur des programmes américains montre que les programmes Nurse-Partenariat Familial et KIPP coûtent plus de 10 000 \$ par enfant pris en charge, et l'impact de ces programmes est encourageant, mais pas convaincant.

Ceci ne veut pas dire que l'aide aux pays en voie de développement est facile. Les résultats de certaines activités sont parfaitement probants et rentables ; d'autres ont donné des résultats très pauvres. Comme aux États-Unis, il est essentiel de fournir les preuves sur l'efficacité de la charité (et il ne s'agit pas juste de raconter des histoires).

14

The Haste Consideration – L’argument d’urgence

Matt Wage¹

Les personnes qui décident de dédier une grande partie de leur vie à faire le plus de bien de manière stratégique – c'est-à-dire des membres d'Effective Altruism – pourront faire largement plus de bien que la majorité des êtres humains. Malheureusement, il n’y a pas beaucoup d'altruistes efficaces.

L'une des options pour améliorer ce monde serait de convaincre plus de personnes de devenir des altruistes efficaces. Si l'on concentrait tous ses efforts pour convaincre plus de personnes de devenir des altruistes plus efficaces, à votre avis, combien cela prendrait-il de temps pour convaincre une seule personne qui serait au moins aussi efficace que vous ? Je pense que la plupart pourraient le faire en moins de deux ans, s'ils agissent de façon stratégique.

¹ Cet article est issu du blog 80.000 Hours en avril 2012, www.80000hours.org/blog/43-the-haste-consideration

Maintenant imaginez-vous deux mondes :

- 1) Vous ne faites rien d'altruiste pendant les deux prochaines années, et puis vous passez le restant de votre vie à améliorer le monde autant que vous pouvez.
- 2) Vous passez les deux prochaines années à influencer un maximum de personnes pour qu'ils deviennent des altruistes efficaces et vous convainquez une personne qui sera un aussi bon altruiste que vous. (En présumant que cette personne n'aurait rien fait d'altruiste autrement.) Vous ne faites rien d'altruiste après les deux années qui suivent, mais la personne que vous avez convaincue fera au moins autant de bien que vous pendant la période (1).

De fait, le monde (2) est amélioré autant que le monde (1), parce que dans (2) la personne que vous avez convaincue fera au minimum autant de bien que vous faisiez dans (1).

Beaucoup de personnes désapprouvent à ce propos. Elles supposent « qu'il est possible que le monde (1) soit amélioré plus que le monde (2). Par exemple, le monde (1) serait meilleur, si, dans ce monde, vous pouviez convaincre dix personnes qui seraient au moins aussi bon altruiste efficace que vous ne l'êtes ». Il est normal de réagir de cette manière, mais rappelez-vous que la personne que vous avez convaincue en (2) est « au moins aussi bonne que vous pour améliorer le monde ». Cela implique donc que, si vous convainquez dix personnes dans le monde (1), alors la personne que vous avez convaincue dans le monde (2) fera quelque chose au moins d'aussi

bien que cela. Ainsi, le monde (2) est au moins autant amélioré que le monde (1).

Nous pouvons en tirer deux leçons de cela. La première, c'est qu'influencer d'autres personnes à devenir des altruistes efficaces est une stratégie de grande valeur si l'on souhaite améliorer le monde. Pour toute activité altruiste que vous exercez, il serait utile de vous questionner : « Est-ce que je pense réellement que ça va améliorer le monde plus que si j'utilisais l'influence que je peux avoir? »

La deuxième leçon, c'est que vous pouvez faire plus de bien avec le temps que vous possédez maintenant que celui que vous aurez à l'avenir. Si vous passez les deux prochaines années à faire quelque chose qui est au moins aussi bien que d'influencer des êtres humains à deviennent des altruistes efficaces, alors ces deux années auront probablement plus de valeur (en terme d'impact positif) que le restant de votre vie. Ces deux années auront certainement plus de valeur que n'importe quelle période d'une durée de deux ans dans l'avenir. Ainsi, vous voyez où l'argument de la considération de l'urgence trouve ses fondements.

L'une conséquence de cet argument, c'est qu'il est plausible que la façon dont vous passerez les quelques prochaines années de votre vie est plus importante que la façon dont vous passerez votre vie après cette période. C'est pour cette raison que vous devriez prêter une attention toute particulière au choix de votre carrière, car il déterminera comment vous passerez les prochaines années de votre vie. Si par exemple l'une carrière exigeait que vous passiez les prochaines années à étudier à l'école et à ne rien faire d'altruiste, alors c'est un investissement majeur de cette carrière.

15

Empêcher l'extinction de l'espèce humaine

Nick Beckstead, Peter Singer & Matt Wage 1

De nombreux scientifiques pensent que l'impact d'un astéroïde est à l'origine de l'extinction des dinosaures. L'espèce humaine pourrait-elle faire face au même destin ?

C'est une possibilité.

La NASA a localisé la plupart des larges astéroïdes avoisinant la Terre dont un bon nombre des plus petits. Si l'on découvrait qu'un large astéroïde allait entrer en collision avec notre planète, nous aurions donc le temps de dévier sa trajectoire. La NASA, dans ce genre de situation, a exploré plusieurs options pour dévier un astéroïde, dont l'utilisation d'une frappe nucléaire dans le but de l'éjecter de sa course, et il semble que certaines de ces stratégies sont bien susceptibles de fonctionner.

Cette recherche, cela dit, n'est pas terminée. La nouvelle fondation B612 a récemment entamé un projet de localisation des astéroïdes restants afin de "protéger l'avenir de la civilisation sur cette planète". La découverte d'un de ces astéroïdes pourrait être un élément clé dans la prévention d'une catastrophe mondiale.

Heureusement, les risques qu'un astéroïde détruise l'humanité en s'écrasant sur la Terre au cours de ce siècle sont faibles (de l'ordre

de une sur un million). Mais les astéroïdes ne sont malheureusement pas les seules menaces pesant sur la survie de l'humanité. Les maladies développées par bio-ingénierie, les guerres nucléaires, le changement climatique extrême et les futures technologies dangereuses constituent aussi des menaces.

Sachant que l'extinction de l'humanité dans les siècles à venir demeure un risque, la question est de savoir si nous pouvons y faire quelque chose. Dans un premier temps, nous expliquerons comment nous pouvons agir pour empêcher l'extinction de l'humanité puis nous poserons une question éthique plus profonde : à quel point notre extinction est-elle grave ?

Tout d'abord, même si le risque d'extinction humaine se révélait "faible", ça ne devrait pas nous pousser à nous reposer sur nos lauriers. Aucune personne saine d'esprit ne dirait "Eh bien, les risques de fusion de ce réacteur nucléaire ne sont que d'un sur mille, pas de quoi s'inquiéter." Lorsqu'il y a un risque de conséquences vraiment catastrophiques et qu'il est possible de le réduire ou de l'éliminer pour un coût acceptable, nous devons agir. En règle générale, nous pouvons mesurer la gravité d'un risque spécifique en multipliant la probabilité de ce risque par la gravité de ses conséquences. Réduire le risque d'extinction de l'humanité, ne serait-ce qu'un peu, serait très bénéfique puisque la disparation de l'espèce humaine aurait des conséquences dramatiques.

Dans le passé, l'humanité a déjà lancé des actions dans le but de réduire ses risques d'extinction prématurée. Nous avons réussi à survivre à la guerre froide et à réduire nos stocks d'armes nucléaires. Nous avons localisé la plupart des larges astéroïdes qui avoisinent la

Terre. Nous avons construit des abris souterrains pour des raisons de "bonne continuation du gouvernement", qui pourraient aider l'humanité à survivre à certaines catastrophes. Nous avons constitué des programmes de surveillance des maladies qui suivent leurs évolutions afin que le monde puisse faire rapidement face à des pandémies de grande échelle. Nous avons défini le changement climatique comme un risque et mis en place des méthodes pour y faire face, même si les actions concrètes ont été jusqu'à présent lamentablement inadéquates. Nous avons également fondé des institutions qui réduisent les risques d'extinction par des moyens plus subtils, notamment en diminuant le risque de guerre ou en améliorant la capacité du gouvernement à faire face à une catastrophe.

L'une des raisons qui nous fait penser qu'il est possible de réduire davantage le risque d'extinction de l'espèce humaine, c'est que toutes les choses que nous avons réalisées peuvent probablement être améliorées. Nous pourrions pister plus d'astéroïdes, construire de meilleurs abris, améliorer nos programmes de surveillance des maladies, réduire nos émissions de gaz à effet de serre, encourager la non-prolifération des armes nucléaires et renforcer les institutions mondiales de manière à réduire davantage le risque d'extinction de l'espèce humaine. Il est très difficile d'identifier d'autres projets spécifiques qui valent la peine d'être soutenus, mais il est probable que de tels projets existent.

Il est surprenant qu'aussi peu de travail ait été effectué pour comprendre les risques d'extinction de l'espèce humaine et les meilleures façons de les diminuer jusqu'à présent. Certains livres et articles ont été publiés concernant des événements peu probables mais très graves. En revanche, très peu de recherches ont été faites sur les moyens les plus efficaces de réduire ces risques. Nous n'avons pas

d'analyse détaillée et systématique des différentes stratégies potentielles. La première étape la plus logique pour diminuer ce risque d'extinction serait d'analyser ces problèmes plus profondément ou d'encourager d'autres personnes à le faire.

Si ce que nous avons énoncé est juste, il y a des risques que l'espèce humaine disparaisse et nous sommes probablement capables de les réduire. De nombreuses questions liées à ce sujet demeurent et il est difficile d'y répondre : quel degré de priorité devrions-nous attribuer à la recherche de la diminution du risque de disparition de l'espèce humaine ? Combien d'argent devrions-nous prévoir pour cette recherche ? Où classer cette tâche dans la liste des choses que nous pouvons ou devons faire, comme combattre la pauvreté dans le monde ? Le fait de vouloir réduire les risques d'extinction de l'espèce humaine va-t-il à l'encontre d'autres objectifs philanthropiques plus classiques ? Ou encore, la meilleure solution pour réduire notre risque d'extinction n'est-elle pas d'améliorer simplement la vie des gens actuellement vivants et de leur donner le pouvoir de résoudre le problème eux-mêmes ?

Nous ne répondrons pas à ces questions ici. Nous nous intéresserons plutôt à celle-ci : à quel point l'extinction de l'espèce humaine serait-elle grave ?

L'un des aspects le plus terrible de cette disparition serait que des milliards de personnes meurent dans la souffrance. Cela dit, de notre point de vue, il ne s'agit pas de la pire conséquence de la fin de notre espèce, loin s'en faut. La pire des choses concernant notre extinction est l'absence de générations futures.

Nous pensons que les générations à venir ont autant d'importance que la génération actuelle. Puisqu'un nombre formidable

de générations pourraient exister dans le futur, la valeur de toutes ces générations réunies dépasse considérablement la nôtre.

Afin d'illustrer cet argument, prenons un exemple historique. Il y a environ 70 000 ans se produisit l'éruption explosive du volcan Toba. De nombreux scientifiques ont la conviction que cette éruption est la cause de « l'hiver volcanique » qui a conduit nos ancêtres à la limite de l'extinction. Supposons que ce soit vrai. Maintenant, imaginez que l'éruption de Toba ait éradiqué les humains de la Terre. A quel point cela aurait-il été grave ? Environ 3000 générations et 100 milliards de vies plus tard, il est raisonnable de penser que les décès et souffrances causés par l'éruption du super volcan Toba auraient été triviaux en comparaison de la perte des vies humaines qui ont vécues depuis lors, ainsi que tout ce que l'humanité a accompli depuis cette période.

De la même façon, si l'humanité s'éteint aujourd'hui, le coût d'opportunité serait la pire des conséquences. La civilisation a commencé il y a seulement quelques milliers d'années. La Terre pourrait encore demeurer habitable pour des milliards d'années. De plus, s'il est possible de coloniser l'espace, notre espèce pourrait survivre encore bien plus longtemps.

Certaines personnes pourraient rejeter cette manière d'assigner de la valeur aux générations à venir. Elles pourraient soutenir que donner naissance à de nouvelles personnes n'est pas bénéfique, peu importe la vie qu'elles mènent. De ce point de vue, l'intérêt d'éviter la disparition de l'humanité est restreint aux personnes vivant aujourd'hui et celles qui vont naître et qui pourraient vouloir des enfants et petits-enfants.

Pourquoi quelqu'un croirait-il ça ? Une raison possible est que si des personnes n'existent jamais, alors il n'est pas grave pour elles de

ne pas vivre. Puisqu'elles n'existent pas, il n'y a personne pour qui s'inquiéter. En conséquence, causer de l'existence de ces personnes ne peut pas leur être bénéfique.

Nous ne sommes pas du même avis. Nous pensons que permettre l'existence de ces personnes pourraient leur apporter quelque chose. Pour comprendre pourquoi, notez d'abord que provoquer la vie de ces personnes peut être une mauvaise chose pour elles. Par exemple, supposez qu'une femme sache que si elle conçoit un enfant dans les mois à venir, celui-ci sera affecté par de multiples maladies douloureuses et mourra très jeune. Ça serait bien évidemment nuisible pour son enfant si elle prenait la décision de le concevoir dans les mois suivants. Globalement, il semble que si l'existence d'un enfant était brève et déplorable, la vie serait une mauvaise chose pour cet enfant.

Si vous êtes d'accord sur le fait que donner naissance à un enfant peut lui être nuisible et que vous acceptez également l'argument selon lequel provoquer la vie de quelqu'un ne peut pas être bénéfique pour lui, ça vous amène à une étrange conclusion : naître pourrait vous faire du mal mais ne pourrait pas vous faire du bien. Si c'est vrai, alors ça signifie que ce serait mal d'avoir un enfant puisqu'il y a toujours un risque qu'il souffre, et aucun bénéfice pour compenser ce risque.

Certains pessimistes comme le philosophe allemand Arthur Schopenhauer du XIXe siècle ou le philosophe contemporain Sud-Africain David Benatar approuvent cette conclusion. Mais si des parents ont bon espoir que leurs enfants mèneront une vie heureuse et épanouissante, et que concevoir des enfants ne blessera personne d'autre, alors il n'est pas mauvais d'en avoir. Plus généralement, si nos descendants ont de bonnes chances d'expérimenter des vies agréables

et gratifiantes, il est bénéfique que nous assurions leur existence plutôt que nous ne le faisons pas. C'est pour cela nous pensons que permettre aux générations futures d'exister est une bonne chose.

L'extinction de notre espèce – et probablement, selon de la cause de la disparition, de toute forme de vie – serait la fin d'une extraordinaire histoire de l'évolution qui a déjà conduit à la vie (relativement) intelligente et qui nous a donné l'opportunité de continuer à faire des progrès bien plus grands. Nous avons accompli de grandes choses, morales et intellectuelles, durant les deux derniers siècles, et il y a toutes les raisons d'espérer que si nous survivons, ce progrès continuera et s'accélèrera. Si nous échouons à empêcher notre extinction, nous aurons gâché l'opportunité de créer quelque chose de véritablement merveilleux : un nombre astronomique de générations d'êtres humains menant des vies riches et épanouissantes, et atteignant des sommets de connaissance et de civilisation au-delà des limites de notre imagination.

16

Spécisme

Peter Singer¹

Lorsqu'on dit que tous les êtres humains, qu'importe leur race, leur confession ou leur sexe, sont égaux, qu'affirmons-nous ? Ceux qui défendent les sociétés hiérarchiques et inégalitaires ont souvent fait remarquer qu'il est tout simplement faux de dire que tous les humains sont égaux, quelle que soit la méthode que nous utilisons pour les comparer. Que vous le vouliez ou non, nous devons admettre qu'il y a toutes sortes d'humains ; ils peuvent avoir différents niveaux de morale, différentes facultés intellectuelles, différents degrés de sensibilité aux besoins des autres, différentes capacités à communiquer efficacement et à ressentir du plaisir et de la peine... En résumé, si notre envie d'égalité était basée sur l'égalité actuelle entre tous les êtres humains, il serait inutile de continuer à la demander. Quand bien même, nous pouvons aussi nous raccrocher à l'idée que cette revendication d'égalité entre êtres humains est basée sur l'égalité entre les différentes ethnies et les différents sexes.

Cependant, il ne sert à rien de chercher la réponse à cette question d'égalité dans une quelconque étude scientifique. La réponse appropriée face à ceux qui affirment avoir trouvé des preuves de différences génétiques liées aux capacités des ethnies et des sexes

¹ Ce chapitre est extrait du premier chapitre d'Animal Liberation de Peter Singer, édition 2002

n'est pas de se convaincre que l'explication génétique est fautive en dépit des éléments qui pourraient la réfuter ; mais plutôt de réaffirmer que la revendication de l'égalité ne dépend pas de l'intelligence, des capacités morales, de la force physique ou d'autres points similaires. L'égalité est une idée morale, pas une affirmation de faits. Il n'y a aucune raison logique à ce qu'une différence avérée dans les capacités de deux personnes justifie une quelconque différence dans le degré d'attention que nous apportons à leurs besoins et intérêts. Le principe d'égalité entre êtres humains n'est pas une description de l'égalité présumée entre humains : c'est une recommandation sur la manière dont nous devons traiter les êtres humains.

Jeremy Bentham, le fondateur de l'école utilitariste réformée de la philosophie morale, a incorporé la base essentielle de l'égalité morale dans son système d'éthique par le biais de la formule : "Chacun compte pour un et personne ne compte pour plus d'un."

En d'autres termes, les intérêts de tous les êtres affectés par une action doivent être pris en compte et recevoir le même poids que les intérêts similaires de n'importe quel autre être.

Il découle de ce principe d'égalité la chose suivante : notre intérêt pour les autres et notre considération pour leur intérêts ne devraient pas dépendre de ce qu'ils sont ou de ce dont ils sont capables. Ce que nous demandons de notre préoccupation ou notre considération de faire peut varier en fonction de ceux affectés par ce que nous faisons : si on veut le bien-être des enfants qui grandissent en Amérique, on doit leur apprendre à lire ; si on veut le bien-être des cochons, on doit faire en sorte qu'ils puissent vivre avec les autres cochons dans un lieu où il y a une quantité adéquate de nourriture et assez d'espace pour courir librement. Mais l'élément de base – la prise en compte des intérêts de l'être, quel que soit l'intérêt dont il s'agit –

doit, selon le principe de l'égalité, être étendu à l'ensemble des êtres, noirs ou blancs, masculins ou féminins, humains ou non-humains.

Thomas Jefferson, à qui l'on doit le principe d'égalité des hommes dans la Déclaration d'Indépendance américaine, avait constaté ce point. Cela le mena à s'opposer à l'esclavage, bien qu'il fût incapable de totalement se libérer de son passé de propriétaire d'esclaves. Il écrivit dans une lettre adressée à l'auteur d'un livre qui accentuait les exploits intellectuels notables des « Nègres » afin de réfuter la vision alors commune selon laquelle ils avaient des capacités intellectuelles limitées :

« Soyez assurés qu'aucune personne vivante ne souhaite plus sincèrement que moi voir une réfutation complète des doutes que j'ai moi-même entretenus et exprimés sur les capacités de compréhension qui leur ont été données par la nature, et de voir qu'elles sont en fait au niveau des nôtres... mais quel que soit leur niveau de talent, celui-ci n'est pas une mesure de leurs droits. Bien que Sir Isaac Newton était supérieur aux autres par sa faculté de compréhension, il n'était pas maître de la propriété des autres ou de leur personne pour autant. »

C'est sur cette base que le combat contre le racisme et que le combat contre le sexisme doit reposer ; et c'est en accordance avec ce principe que l'attitude que nous pouvons appeler « spécisme », par analogie au racisme, doit aussi être condamnée. Si posséder un degré d'intelligence supérieur n'autorise pas un humain à en utiliser un autre pour son propre bénéfice, comment cela peut-il autoriser un humain à exploiter des non-humains sous ce même prétexte ?

Certains peuvent contester, et dire que les souffrances d'espèces différentes sont impossibles à comparer et que pour cette raison, quand les intérêts des animaux et des humains se heurtent, le principe d'égalité n'est d'aucune aide. Il est probable que les

comparaisons entre les souffrances de membres de différentes espèces ne peuvent pas être mesurées précisément, mais la précision n'est pas essentielle. Même si nous pouvions éviter d'infliger de la souffrance aux animaux seulement lorsqu'il sera certain que les intérêts des humains ne seront pas affectés autant que ceux des animaux le seront, nous serons obligés de changer radicalement notre traitement des animaux, notamment concernant notre alimentation, nos méthodes agricoles, notre approche de la vie sauvage, de la chasse, des pièges et du port de la fourrure, et nos moyens de divertissement tels que les cirques, les rodéos et les zoos. Ainsi, une vaste quantité de souffrances sera évitée.

17

Quatre domaines d'intérêt d'*Effective Altruism*

*Luke Muehlhauser*²

C'était un plaisir de voir tous les groupes majeurs du mouvement *Effective Altruism* rassemblés au récent Effective Altruism Summit.

Les représentants de GiveWell, The Life You Can Save, 80.000 Hours, Giving What We Can, Animal Charity Evaluators, Leverage Research, le Center for Applied Rationality, et le Machine Intelligence Research Institute y ont tous participé et certains y ont donné des conférences. Mes remerciements à Leverage Research pour avoir organisé et accueilli l'évènement !

Qu'est-ce qu'ont ces groupes en commun ? Comme Peter Singer l'a dit lors de son discours sur TED, *Effective Altruism* « combine à la fois le cœur et la tête ». Le cœur nous motive à éprouver de l'empathie et de l'altruisme envers les autres, tandis que la tête « nous assure que ce que nous faisons est efficace et correctement dirigé », pour que les altruistes puissent faire non seulement le bien mais aussi le plus de bien possible.

² Cet article a été posté auparavant sur le blog de la rationalité LessWrong en Juillet 2013, et fait référence au Sommet de l'Altruisme Efficace qui s'est déroulé plus tôt cet années là (http://lesswrong.com/lw/hx4/four_focus_areas_of_effective_altruism/)

Les quatre points d'intérêts d'*Effective Altruism* populaires qui suivent, sont classés approximativement en fonction de leur visibilité du moment. Beaucoup d'altruistes efficaces travaillent sur plusieurs de ces points d'intérêt en même temps, à cause d'incertitudes sur les faits et les valeurs.

Même si les étiquettes et les catégories peuvent être dangereuses, elles permettent aussi un certain fractionnement, ce qui avantage la mémoire, l'apprentissage, et la communication. Il y a beaucoup d'autres moyens par lesquels nous pourrions catégoriser les efforts des altruistes efficaces d'aujourd'hui ; ce n'est qu'un seul classement parmi d'autres.

Domaine d'intérêt 1 : La réduction de la pauvreté

Ici, la « réduction de la pauvreté » est prise au sens large qui inclut les bénéfices économiques, une meilleure santé, et une meilleure éducation.

Les organisations majeures dans cette zone d'activité sont les suivantes :

- GiveWell accueille les recherches les plus rigoureuses sur les causes charitables, spécialement pour la réduction de la pauvreté et la santé globale
- Good Ventures travaille main dans la main avec GiveWell
- The Life You Can Save (TLYCS), nommée comme le livre de Peter Singer sur *Effective Altruism*, encourage le grand public à fournir une partie de leurs salaires à des organisations caritatives efficaces. TLYCS recommande actuellement les organisations recommandées par GiveWell et plusieurs autres.

- Giving What We Can (GWWC) entreprend des évaluations d'opérations caritatives, et encourage aussi le grand public à fournir 10% de leurs revenus à des organisations caritatives efficaces. GWWC recommande actuellement deux des organisations recommandées par GiveWell, et deux autres.
- AidGrade évalue l'efficacité des opérations de réduction de la pauvreté, en se concentrant moins sur les organisations individuelles.

De plus, certaines fondations bien pourvues semblent avoir « un pied » dans la réduction efficace de pauvreté. Par exemple, la Bill & Melinda Gates Foundation a financé plusieurs des opérations les plus efficaces dans les pays en développement (des campagnes de vaccination par exemple), même si elle fait aussi des interventions qui semblent moins efficaces dans le monde développé.

Dans le futur, les membres d'Effective Altruism s'occupant de réduction de la pauvreté devraient aussi s'intéresser aux changements concernant les infrastructures politiques, économiques ou de recherches, qui pourraient aider à la réduction de la pauvreté, ainsi qu'à l'amélioration de la santé globale et de l'éducation plus indirectement, comme par exemple lorsque les réformes économiques chinoises ont permis de sortir des centaines de millions de personnes de la pauvreté. Même s'il est généralement plus facile d'évaluer l'efficacité des efforts directs que celle des efforts indirects, certains groupes (par exemple l'Open Philanthropy Project et The Vannevar Group) commencent à évaluer l'efficacité de leurs causes.

Domaine d'intérêt 2 : *Meta-Effective Altruism*

Les « meta-altruistes efficaces » se concentrent moins sur des causes spécifiques et plus sur des activités « metas » comme informer le public de l'importance de l'altruisme en se basant sur des faits, aidant ainsi les altruistes efficaces à atteindre leur potentiel, et à commencer des recherches pour les aider à décider où concentrer leurs efforts.

Les organisations dans cette zone d'activité incluent les suivantes :

- 80.000 Hours surligne l'importance d'aider le monde à travers votre carrière. Ils offrent aussi des conseils personnalisés afin d'aider les altruistes efficaces à choisir une carrière ainsi que de choisir une cause à supporter.
- Center for Applied Rationality (CFAR = Centre pour la Rationalité Appliquée) entraîne, comme son nom l'indique, le public à utiliser ses compétences rationnelles. De ce fait, il s'occupe spécifiquement de l'application de la pensée rationnelle à la pratique de l'altruisme, et est profondément intégré dans la communauté altruiste efficace.
- Leverage Research se concentre sur le développement et l'habilitation du mouvement de l'altruisme effectif, par exemple en gérant l'Effective Altruism Summit, en organisant le réseau d'étudiants THINK, et en cherchant des « astuces cérébrales » (comme le palais mémoriel) qui peuvent rendre les altruistes efficaces plus efficaces.

D'autres personnes et organisations contribuent également au *meta-Effective Altruism*. Paul Christiano examine *Effective Altruism* d'en haut depuis son blog Rational Altruist. GiveWell et les autres écrivent souvent sur l'éthique et l'épistémologie d'*Effective Altruism*, en plus de

se concentrer sur les causes de leur choix. Et, bien sûr, la plupart des organisations altruistes efficaces dépendent des ressources pour développer le mouvement.

Domaine d'intérêt 3 : Le futur lointain

Beaucoup d'altruistes efficaces considèrent la population du futur comme à peu près aussi importante que la population contemporaine, et pensent donc que l'objectif le plus important est le bien-être du nombre astronomique de personnes qui pourraient habiter le futur. Les altruistes efficaces concentrés sur le futur tentent d'aider l'obtention de ce bien être, par exemple en faisant des efforts explicites pour réduire les risques existentiels.

Les organisations dans cette zone d'activité incluent :

Le *Future of Humanity Institute* qui se situe à l'université d'Oxford est le principal centre de recherche sur la limitation des risques d'extinction à l'intérieur du mouvement Effective Altruism. Récemment, le Centre for Study of Existential Risk à Cambridge et le Future of Life Institute à Boston ont joints leurs efforts pour la réduction du risque d'extinction.

Le *Machine Intelligence Research Institute* se concentre sur l'accomplissement des recherches nécessaires à l'humanité pour la création d'Intelligences Artificielles Amicales qui pourraient rendre la vie de nombreuses personnes bien meilleure dans le futur. Il s'occupe aussi du blog et du forum LessWrong, où la plupart des discussions et des analyses altruistes efficaces prennent place.

D'autres groupes étudient des risques d'extinction précis (parmi d'autres activités), mais pas explicitement via le point de vue d'*Effective*

Altruism. La NASA par exemple, a travaillé à identifier les astéroïdes proches qui pourraient présenter une menace, et beaucoup d'organisations (par exemple Global Catastrophic Risk Institution) étudient les scénarios catastrophes du changement climatique ou d'une éventuelle guerre nucléaire qui pourraient avoir pour résultat l'extinction de l'humanité et qui ont plus de chance de n'être « qu'à peine catastrophiques ».

Certains altruistes efficaces (par exemple Holden Karnofsky ou Paul Christiano) ont expliqué que même si presque tout le bien potentiel se situait dans le futur, se concentrer sur des objectifs à court terme (comme par exemple la réduction de la pauvreté ou le *meta-Effective Altruism*) aurait plus de chance de réaliser ce bien que des efforts plus directs.

Domaine d'intérêt 4 : La souffrance animale

Les altruistes animaliers efficaces se concentrent sur la réduction de la souffrance animale de la façon la plus efficace possible. Après tout, les animaux sont beaucoup plus nombreux que les humains, et un nombre grandissant de scientifiques pensent que beaucoup d'animaux ressentent consciemment le plaisir et la souffrance.

La seule organisation de ce type jusqu'ici (d'après mes informations) est Animal Charity Evaluators, qui recommande en ce moment de soutenir Animal Equality International, Mercy for Animals et The Humane League.

Les inspirations majeures des personnes travaillant dans cette zone d'intérêt comptent Peter Singer, David Pearce, et Brian Tomasik.

Autres domaines d'intérêt :

J'aurais pu inclure à cette liste « l'altruisme environnemental efficace » comme cinquième point d'intérêt. Le mouvement environnemental en général est développé et connu, mais je connais peu d'altruistes efficaces qui prennent l'environnement comme la cause la plus importante sur laquelle ils pourraient travailler, après avoir étudié les points d'intérêt précédentes. Par contraste, les groupes et les personnes citées ci-dessus ont tendance à s'influencer les uns les autres, et ont reconnu ces points d'intérêt explicitement. Pour cette raison, j'ai laissé « l'altruisme environnemental efficace » en dehors de la liste, mais peut être qu'une concentration importante d'altruistes environnementaux efficaces apparaîtra dans le futur.

D'autres points d'intérêt pourraient aussi devenir plus proéminents plus tard.

Travailler ensemble

J'étais ravi de voir des membres des différentes branches du mouvement altruiste efficace se rassembler et apprendre les uns des autres durant l'Effective Altruism Summit. La coopération est cruciale afin de développer le mouvement, j'espère donc que même si cela n'est pas toujours facile, les altruistes efficaces continueront par eux même à coopérer et à travailler ensemble, quel que soit leur centre d'intérêt majeur.

PARTIE V

LES ORGANISATION

18

GiveWell

Holden Karnofsky, co-fondateur et co-directeur exécutif

Qu'est-ce que GiveWell?

GiveWell est une organisation à but non lucratif dont le but est de trouver des opportunités de donations exceptionnelles afin d'aider les donateurs à décider où diriger leurs dons. Nous publions les détails complets de nos analyses sur notre site internet, www.givewell.org.

En quoi GiveWell est-il différent des autres “évaluateurs de charités” (ex. Charity Navigator)?

Contrairement aux évaluateurs de organismes caritatifs qui se concentrent uniquement sur les chiffres financiers en analysant les coûts d'administration ou de récolte de fonds, nous conduisons des recherches en profondeur visant à déterminer la quantité de bien (en termes de vies sauvées, améliorées, etc.) accompli pour chaque dollar

dépensé. Plutôt que d'essayer d'évaluer le plus d'organisme possible, nous nous concentrons sur les quelques organismes se distinguant le plus en fonction de nos critères. C'est ainsi que nous trouvons et recommandons avec un haut degré de confiance les meilleures opportunités de dons possibles.

Quels sont les critères qu'utilise GiveWell pour évaluer les opportunités de dons ?

Nous utilisons des critères différents pour les deux parties de notre recherche : notre travail classique de découverte d'organisations caritatives internationales appuyées par des évidences, et notre nouveau projet *The Open Philanthropy Project*.

Les organisations caritatives internationales appuyées par des preuves scientifiques :

Les organisations que nous mettons en haut du classement sont caractérisées par les qualités suivantes :

- **Elles agissent contre la pauvreté globale.** Les personnes à faible revenu dans les pays en voie de développement ont des niveaux de vie bien plus bas que les personnes à faibles revenus aux Etats-Unis. Nous pensons qu'un montant donné de dollars peut apporter des bénéfices bien plus importants si l'on vise plutôt les premiers, c'est-à-dire ceux qui souffrent le plus de la pauvreté.

- **Elles se focalisent sur les interventions soutenues par des éléments probants.** Nous sommes très exigeants concernant la crédibilité de ce que nous analysons : nous recherchons les programmes qui ont été étudiés plusieurs fois et rigoureusement, et dont nous pouvons attendre des bénéfices qui se généraliseront à une population large (bien qu'il y ait des limites à la généralisation des résultats d'études). Le nombre de programmes correspondant à cette description est relativement limité, et concerne principalement des interventions relatives à la santé (bien qu'il y ait également des preuves substantielles en faveur des transferts d'argent).
- **Elles sont minutieusement vérifiées et extrêmement transparentes.** Nous examinons les charités les plus prometteuses minutieusement et de manière critique, et publions des analyses complètes discutant à la fois les forces de ces charités et de tout ce qui nous pose problème. Nous suivons également les progrès dans le temps de nos meilleures organisations caritatives et les rapportons publiquement, en incluant tout développement négatif. Les organisations doivent être ouvertes à nos investigations intensives et aux discussions publiques de leurs réalisations et progrès, bons comme mauvais, pour mériter le statut de « meilleure organisation caritative ». (Nous fournissons également une liste des organisations ne répondant qu'à nos deux premiers critères pour les donateurs soucieux que cette dernière condition ne crée des effets de sélection négative.)

Open Philanthropy Project

Plus récemment, GiveWell a augmenté l'étendue de ses recherches dans le cadre de l'Open Philanthropy Project. Dans ce projet, nous sommes ouverts – entre autres – à financer des militantismes politiques, des recherches scientifiques, des startups n'ayant pas encore de résultats, des projets sans précédent et des projets avec des horizons très long terme.

Nous ne faisons pour le moment aucune recommandation de dons dans ces domaines, et le projet évolue rapidement. Le reste de ce document se focalise sur nos meilleures organisations caritatives actuelles ; davantage d'informations sur l'Open Philanthropy Project sont disponibles sur www.openphilanthropy.org,

Quel est le processus de recherche de GiveWell ?

Enquêter en profondeur demande énormément de travail, même si ce n'est que sur un nombre restreint d'organisations caritatives. Des milliers d'heures de recherche ont été nécessaires pour nos recommandations. Notre processus de recherche implique généralement d'examiner des études indépendantes derrière les programmes des organisations, de rechercher de possibles problèmes que pourraient avoir ces programmes, de conduire d'extensifs aller-retours avec les organisations pour comprendre parfaitement leurs processus ainsi que leurs utilisations de fonds passés et futurs, de faire de longues analyses coût/efficacité, de visiter pendant plusieurs jours sur le terrain les sites d'opérations des organisations, et enfin de publier des mises à jour des activités des organisations.

Quelles sont les meilleures organisations caritatives actuellement recommandées par GiveWell ?

Les meilleures organisations caritatives de GiveWell sont actuellement (en mars 2014) :

- Against Malaria Foundation
- Deworm the World Initiative (dirigé par Evidence Action)
- GiveDirectly
- Schistosomiasis Control Initiative (SCI)

Notre liste des meilleures organisations caritatives est mise à jour annuellement.

Pourquoi devrais-je faire confiance aux recommandations de GiveWell ?

Les donateurs peuvent évaluer eux-mêmes les recommandations de GiveWell car nous nous engageons à une extrême transparence : nous publions l'intégralité des détails du raisonnement menant à nos recommandations, les notes de nos conversations téléphoniques avec des experts, les enregistrements audio de nos réunions de comité, un blog avec du contenu régulier sur notre évolution, et plus encore. Nous sommes persuadés que les informations expliquant comment aider les autres ne devraient jamais être gardées secrètes.

Quel est l'impact de GiveWell ?

En 2013, GiveWell a orienté 17,36 millions de dollars de donations vers ses meilleures organisations caritatives, en conséquence directe de ses recherches. Nos études ont reçu des citations de Peter Singer (qui les a incluses dans son manifeste sur le don *The Life You Can Save*), Nicholas Kristof (qui les a incluses dans *Half The Sky*), la fondation Hewlett (qui finance actuellement GiveWell), et certains medias dont le New York Times, le Wall Street Journal, CNN et NPR.

Comment puis-je en apprendre plus ?

Visitez www.givewell.org, suivez notre blog et inscrivez-vous à notre liste de diffusion.

19

Giving What We Can

Michelle Hutchinson, Directrice exécutive

Introduction

Giving What We Can est une communauté internationale dans laquelle les membres s'engagent à donner une part importante de leur revenu à l'une des œuvres des charités faisant le plus de bien. Nous menons aussi des recherches ayant pour but d'identifier quelles sont ces organisations les plus efficaces en terme d'amélioration de qualité de vie des populations dans les pays les plus pauvres.

L'engagement de donner

Chacun de nos membres s'engage à donner au moins 10% de son revenu jusqu'à la retraite. En donnant aux meilleures œuvres de charités, nous pouvons opérer d'incroyables améliorations dans la vie des populations pauvres vivant dans les pays en voie de développement. En admettant qu'il est tout à fait faisable de vivre correctement avec moins d'argent, nos membres font l'engagement de donner à quelque organisation que ce soit, du moment qu'elle donne l'assurance d'améliorer le bien-être d'autres personnes, aujourd'hui et dans les années à venir. Pour ceux qui ne se sentent pas encore prêt

pour un engagement de 10%, nous avons aussi prévu un programme. Il vous permet de vous engager à donner le pourcentage de votre choix durant une courte période, permettant ainsi de faciliter l'idée de donner un montant significatif dans le long terme.

Une communauté internationale

Nous avons créé une communauté internationale car croyons profondément que nous pourrions toujours accomplir plus si nous nous unis, ensemble, et si nous faisons nos engagements de manière publique plutôt que seuls. Quant à signer un gage, cela agit comme une forme de pré-engagement envers soi-même, un outil psychologique efficace lorsque l'on veut poursuivre des buts de vie importants. En tant que communauté, nous pouvons nous entraider mutuellement de diverses manières comme par exemple que le partage d'informations de valeurs concernant les meilleurs organismes de charité en termes de rapport cout/efficacité. De plus, en rendant notre don public, nous pouvons inspirer d'autres personnes à rejoindre la cause qui nous est chère. Giving What We Can a ainsi attiré une forte attention de la part des médias dès le tout début en apparaissant dans le New York Times, le Guardian, le Times, le Wall Street Journal,... pour n'en nommer que quelques-uns.

Recherche

Nous avons déjà souligné l'importance d'évaluer les œuvres de charité en termes de ce qui compte réellement : la possibilité d'aider de la meilleure façon possible les populations. Des preuves suggèrent que la plus grande partie des variations qui existent en terme d'efficacité entre

les différents organismes caritatifs est due au type d'interventions qu'ils mettent en place : que ce soit la construction d'écoles, le traitement du trachome, l'offre de micro-crédits, et ainsi de suite. Pour cette raison, nous appliquons une procédure *top-down* de recherche. Nous commençons par examiner les différents types de causes et nous finissons par une analyse détaillée des œuvres de charité menant de façon exemplaire les meilleurs programmes. Début 2015, Giving What We Can recommandait Against Malaria Foundation, Deworm the World, Project Healthy Children et Schistosomiasis Control Initiative.

Impact

Nous avons déjà accompli énormément. Giving What We Can a été fondé en 2009 par Toby Ord et Will MacAskill. Depuis, notre liste de membre s'est agrandie jusqu'à atteindre plus de 900 personnes. Nous avons établi des branches et des groupes de discussion aux Royaume Unis, en Suisse, en Allemagne, aux Etats Unis et en Australie, avec beaucoup d'autres pays en court de préparation.

En joignant Giving What We Can, vous pouvez faire partie de cette communauté dynamique et en pleine expansion d'altruistes efficaces. Mais le plus important, c'est qu'en donnant 10% de votre revenu aux meilleurs organismes caritatifs, vous pouvez faire une différence extraordinaire en épargnant à un nombre incalculable de vies la souffrance causée par la malaria, la malnutrition, et d'autres symptômes de la pauvreté extrême. Entre nous, nous avons déjà fait don d'environ 7 millions de dollars aux œuvres charités étant de loin les plus efficaces. Le montant total engagé par nos membres se situe à 386 millions, et il grandit de plus en plus rapidement. Nous sommes très impatients de découvrir ce que le futur nous réserve.

20

The Life You Can Save

Charlie Bresler, Directeur exécutif

Suite à la publication en 2009 de son livre *The Life You Can Save*, Peter Singer, avec l'aide de plusieurs collègues et d'étudiants en philosophie des universités d'Oxford, de Princeton et de Rutgers, a créé une organisation du même nom. Le but de l'organisation The Life You Can Save (TLYCS) est d'obtenir des promesses de dons annuels. Les dons sont basés sur un pourcentage du salaire annuel du donateur (le pourcentage augmente en fonction du niveau de salaire). Ces dons sont répartis entre des associations qui luttent de manière efficace contre les effets dévastateurs de l'extrême pauvreté qui touche 1,2 milliard de personnes dans le monde. Ces personnes vivent avec moins de 1,25 dollar par jour. Depuis le lancement de l'organisation TLYCS, près de 17 000 personnes tiennent leur promesse de dons annuels.

Actuellement, TLYCS se compose de deux associés y travaillant à plein temps, de deux associés à temps partiel, d'un directeur exécutif bénévole, et de plusieurs autres bénévoles. L'organisation possède un budget d'environ 200 000 dollars. Le but actuel est d'affecter au moins cinq fois notre budget à des ONG recommandées sur le site internet de notre organisation. Le but à plus long terme est de regrouper un maximum de personnes qui adhèrent aux idées de Peter Singer, et de promouvoir l'idée éthique de partager nos richesses avec les plus démunis. De plus, nous faisons connaître ces idées auprès de

nouveaux publics pour augmenter le nombre de donateurs qui luttent contre l'extrême pauvreté.

TLYCS encourage la promesse de dons annuels, mais organise aussi des giving games avec des étudiants universitaires (2000 étudiants au total depuis le lancement) pour leur faire découvrir *Effective Altruism*. Les participants décident, à partir d'une liste prédéterminée d'associations caritatives, auxquelles ils donneront leur argent. Nous pensons que le pourcentage de donations des étudiants augmentera significativement d'année en année, car ils vont finir leur études, entrer dans le monde du travail, et pourront ainsi continuer à donner, à faire des promesses de dons et à les réitérer chaque année.

TLCYS supporte aussi des "groupes de promesse" qui nous contactent ou que nous formons.

A travers ces groupes, nous tirons parti des outils marketing que nous créons et que nous organisons, ainsi que de nos relations avec des chercheurs qui analysent comment maximiser notre impact contre l'extrême pauvreté.

TLYCS utilise le concept du *personal best* ("le mieux qu'on puisse faire") pour augmenter les donations. Cette stratégie, qui est largement acceptée dans la littérature en psychologie sociale ainsi que dans le sport de haut niveau, implique que si quelqu'un qui n'est pas encore prêt à faire une promesse de dons est encouragé à donner davantage que ce qu'il a déjà donné, et à donner à des ONG plus efficaces, la somme totale d'argent donné sera au final plus grande que si on utilise uniquement la stratégie de promesse de dons. L'idée est qu'on va fortement augmenter le nombre de personnes qui rejoindront la communauté d'*Effective Altruism* en utilisant la méthode du *personal best* car le don unique ne requiert pas un engagement aussi fort que la promesse de dons à vie ou même annuelle.

L'objectif du marketing à grande échelle et de l'utilisation du *personal best* différencie TLYCS des autres groupes de la communauté de *Effective Altruism* et supporte le travail de groupes tels que Giving What We Can, qui a récolté de larges sommes pour des ONG à travers des promesses de dons annuelles en encourageant chacun à donner 10% de son salaire à vie et en se concentrant sur des missions plus spécifique que TLYCS. Nous espérons que tous ces groupes qui travaillent en coopération nous aideront à combattre et à éliminer l'extrême pauvreté.

21

80 000 Hours

Ben Todd, co-fondateur et directeur exécutif.

Introduction

Bien que plus d'un tiers des étudiants priorisent le fait d'avoir un impact sur le monde grâce à leur carrière, trop peu de conseils existent sur le sujet. Pour cette raison, chaque année, plus d'un demi-million de diplômés n'ont pas un impact aussi important que celui qu'ils pourraient avoir.

Notre solution consiste à devenir la meilleure source de conseils dans le monde pour ces diplômés talentueux, afin qu'ils puissent avoir un impact sur le monde grâce à leur carrière. Pour ce faire, nous avons créé une plateforme de discussion mondiale, méthodique et basée sur des preuves, sur la question de savoir comment utiliser au mieux notre carrière pour résoudre les problèmes urgents de la planète.

Notre vision est la suivante : Il faut qu'autant de personnes que possible aient une carrière à fort impact.

Que faisons-nous ?

Recherche et contenu sur internet

Nous effectuons des recherches intensives avec des universitaires de l'université d'Oxford pour déterminer les meilleures stratégies et les meilleures opportunités d'impact grâce à nos carrières. Nous publions tout ça sur nos pages de recherche.

Le coaching

Notre recherche est orientée par le coaching individuel. Nous recevons actuellement environ 30 demandes de coaching par mois. Notre objectif est de discuter avec environ un tiers de ces personnes, et d'étudier en profondeur les cas d'études. Nous étudions les choix que font les diplômés, et ce sont eux qui guident les questions que nous allons explorer.

La communauté

En connectant des gens entre eux à travers le coaching et en maintenant une liste des membres, nous construisons une communauté de personnes qui cherchent à avoir le plus fort impact possible sur le monde grâce à leur carrière.

Nos plans

Durant le courant de l'année prochaine, nous aurons fini notre phase de découverte visant à identifier le modèle économique ayant le meilleur potentiel.

Nous nous efforçons d'améliorer le prototype de notre contenu internet ainsi que la profondeur des recherches derrière ce contenu. Nous le faisons en répondant aux questions les plus urgentes de ceux que nous coachons. Nous établissons aussi des profils sur les carrières les plus prometteuses. En fonction de ce que nous apprendrons, nous mettrons à jour nos pages de recherches et nous les soumettrons à une nouvelle analyse.

En Août 2015, le livre de MacAskill sur *Effective Altruism* sortira. Guardian Faber, du Royaume-Uni, a déjà promis de donner 60 000 dollars pour en faire la publicité. Ça marquera le début de notre phase de sensibilisation qui visera à toucher la plus large audience possible à travers les médias et des événements.

Plaidoyer pour 80 000 heures d'un point de vue altruiste efficace

Il y a quelques années, quand les recherches effectuées par GiveWell et d'autres commençaient à peine, les donateurs n'avaient pratiquement pas d'informations sur l'impact des différents projets caritatifs. Aujourd'hui, les jeunes altruistes sont tout autant dans le flou concernant les meilleures stratégies à adopter pour maximiser l'impact de leur carrière.

En leur donnant ces informations, nous pouvons permettre à beaucoup plus de personnes de trouver et de poursuivre les carrières

qui leur permettront d'avoir le plus fort impact. Ainsi, nous agissons comme une ressource flexible sur les meilleures causes, et nous avons nous-même bien plus d'impact.

Nous pensons que la flexibilité de cette stratégie est la clé. Nous n'avons pas de certitude concernant quelles interventions auront le plus d'impact dans le futur ; mais 80 000 heures sera capable de diriger les personnes vers ces interventions quelles qu'elles soient.

En termes d'impact, nous pensons avoir réellement changé les plans de carrières de plus de 100 jeunes talentueux. Nous pensons que ça justifie largement notre coût financier historique de moins de 200 000 dollars.

Si ce projet vous intéresse

Voici quelques liens utiles :

- Vous pouvez lire nos recherches sur 80000hours.org/research/overview
- Vous pouvez aussi déposer une demande de coaching à 80000hours.org/career-advice

22

Charity Science, la Science de la Charité

Xiomara Kikauka, Co-fondateur

Quel est notre but ?

Chez Charity Science nous rassemblons toutes les preuves incroyables déjà existantes et les rendons accessibles à une audience plus large qu'un simple groupe de personnes passionnées par les tableaux de statistiques. En substance, nous popularisons la science des activités caritatives.

Quelles sont nos activités ?

Le travail de Charity Science consiste avant tout à toucher le grand public et à l'instruire sur la science de la charité. Pour ce faire, nous mettons en place :

- Des collectes de fonds afin de récolter de l'argent pour les projets de charités qui s'avèrent scientifiquement comme étant les plus efficaces ;

- Des présentations pour le grand public, les entreprises et les écoles ;
- La construction d'une communauté via l'organisation de diners, de soirées de rencontre, et de diners canadiens permettant aux personnes partageant les mêmes intérêts de se connaître ;
- Des événements afin d'accroître l'attention et de rassembler des fonds pour les œuvres de charité les plus efficaces, transparentes, et fondées sur des preuves ;
- La rédaction d'articles sur la recherche au sein des activités caritatives et comment les rendre plus efficaces.

Nous organisons nos activités sous forme d' « expériences », et non pas de « projets ». Nous formulons des hypothèses sur les activités qui aideront le monde et nous les testons ensuite. Puis nous mesurons et vérifions scrupuleusement les données pour évaluer ces activités.

La plupart des œuvres de charité lancent des projets et lorsque le projet ne se concrétise pas ça se ressent souvent comme un échec. Ceci biaise alors les philanthropes et les conduit à tenter de trouver une rationalisation pour continuer le projet, afin qu'ils n'aient pas l'impression d'avoir échoué. A cause de cela, beaucoup d'œuvres de charités continuent de travailler sur des activités inefficaces.

Ce n'est pas le cas avec les expériences. Si les résultats d'une expérience mènent à la conclusion qu'une activité n'aide pas le monde, alors vous avez appris quelque chose d'important sur ce monde, même si ça signifie que vous ne travaillerez plus dans ce domaine.

Pourquoi faudrait-il des œuvres de charités dont l'efficacité est prouvée scientifiquement ?

La science a prouvé maintes fois que l'intuition et le raisonnement ont souvent tort. Les recherches psychologiques indiquent que nous ne pouvons pas prédire ce qui nous rendra heureux ; qu'est-ce qui nous fait croire que nous savons, bien assis dans notre fauteuil, ce qui rendra quelqu'un à l'autre bout de notre ville heureux ? Ou à l'autre bout du monde ?

Le monde est complexe. Nous ne pouvons pas tout simplement partir du principe que « ce qui est sensé » fonctionnera dans le monde réel. Nous devons sortir nos fauteuils, tester nos théories, puis utiliser des statistiques pour établir ce qui fonctionne réellement.

Comment puis-je m'impliquer ?

Nous serions heureux d'avoir des volontaires pour nous aider à diffuser le projet, faire de la recherche, et participer à bien d'autres domaines. Vous pouvez contribuer localement (à Vancouver, Canada) ou depuis l'étranger.

Pour plus d'informations sur la façon d'organiser une œuvre de charité efficace, pour aider le monde en général ou participer à Charity Science, rendez-vous sur notre site www.charityscience.org

23

Effective Altruism Foundation

Adriano Mannino, Président, et Jonas Vollmer, Directeur Général

Effective Altruisme Foundation (EAF, « EA-Stiftung » ou EAS en Allemand) est une organisation à but non lucratif ainsi qu'un groupe de réflexion basé en Suisse. Elle constitue l'organisation cadre de plusieurs autres projets lancés par des membres d'Effective Altruism en Suisse, en Allemagne et en Autriche. Très récemment, l'EAF a également mis en place des projets internationaux en collaboration avec des membres d'outre-mer. Toutes ces activités se focalisent sur la « meta-charité » : faire grandir le mouvement et rechercher les meilleures stratégies possibles permettant de faire le bien en se concentrant sur la diminution des souffrances. Jusqu'à mi-2015, l'EAF était connue sous le nom « GBS Suisse ».

***Raising for Effective Giving* : Collecter des fonds pour des donations efficaces**

L'EAF a réussi à devenir d'une grande influence sur la scène internationale du poker grâce à son projet de collecte de fonds pour des donations efficaces (REG/Raising for Effective Giving). REG a été lancé en collaboration avec des professionnels très connus du poker comme Liv Boeree. Le projet promeut *Earing to Give* (*Gagner pour donner*)

ainsi que d'autres idées d'*Effective Altruism* dans le milieu du poker professionnel. La diffusion d'*Effective Altruism* visait des publics et des secteurs partageant déjà une mentalité rationnelle et orientée vers des valeurs et des principes éthiques, diffusion qui semblait particulièrement prometteuse. En 2014, REG a collecté plus d'un demi-million de dollars de fonds pour des œuvres de charités efficaces (pauvreté/animaux/AI/méta), pour un coût total d'environ \$50'000. De cette manière, REG a pu fonctionner en 2014 comme méta-charité avec un facteur multiplicateur de dix. Vous trouverez de plus amples informations sur notre site web : www.reg-charity.org

Sentience Politics

Avec le projet « Sentience Politics » (une politique pour tous les êtres sensibles), l'EAF cherche à avoir des effets conséquents dans le domaine de la charité directe en faveur des animaux, dans la meta-charité pour animaux. Par ailleurs, elle a pour but l'exploration des bases et des stratégies des institutions politiques. L'une des requêtes que nous avons lancées dans la sphère publique Suisse, en utilisant différents instruments politiques, consistait en l'introduction de plus de choix pour des plats végétariens ou végétaliens dans les cafeterias publiques. Nous avons pu obtenir le soutien d'un ancien ministre et de plusieurs membres du parlement. Si l'on soumet des requêtes politiques controversées mais intéressantes, on peut, entre autre, attirer beaucoup d'attention aux organismes qui sont derrière ces requêtes – Sentience Politics a ainsi obtenu la couverture médiatique pendant un mois et est apparu dans un documentaire à la télévision nationale. Parmi d'autres actions, nous promouvons l'importance éthique des donations et Gagner pour Donner dans le mouvement pour animaux, et nous répandons la conscience sur des thèmes avec de grands enjeux,

mais délaissés, comme la souffrance des animaux sauvages, des insectes et la souffrance potentiellement artificielle (comme chez les animaux, « sans voix »). Pour plus de renseignements : www.sentience-politics.org

La sensibilisation d'*Effective Altruism*

L'EAF organise des tables rondes et présente des conférences dans plusieurs universités, en plus de ses actions de sensibilisation sur ses blogs et dans les medias sociaux. A travers ces canaux, nous essayons de répandre les idées d'*Effective Altruism* vers une audience plus large et prometteuse et de montrer des voies existantes pour y participer. L'EAF organise des rencontres régulières et fournit un réseau local pour les personnes qui souhaitent optimiser leurs carrières professionnelles et ainsi adopter des valeurs altruistes.

Philosophie et Recherches

L'EAF concentre ses activités sur la diminution de la souffrance involontaire dans le monde par des moyens durables et pacifiques. Cette idée englobe la souffrance humaine contemporaine, la souffrance des animaux dans des fermes industrielles et dans la vie sauvage, la souffrance des générations futures ainsi que les souffrances potentielles dues à l'intelligence et la conscience artificielle. Il est très difficile de soulever des priorités dans ces domaines (et dans toutes les autres interventions possibles), mais le travail qui en résulte pourrait être extrêmement précieux, si l'on arrive à faire du progrès.

Pour cette raison, l'EAF a créé le Foundational Research Institute (FRI - Institut de Recherche sur les Fondations). Le FRI tente

d'identifier les meilleures façons de faire le bien, pour éviter des scénarios dystopiques à notre monde. Le FRI a souligné récemment le compromis entre les différents systèmes de valeur, la coopération internationale et la prévention de la course aux armements technologiques comme étant probablement la priorité des recherches futures. Le FRI informe sur les décisions stratégiques à la Fondation de *Effective Altruism*, qui traduisent des découvertes académiques en politiques réelles et en efforts de sensibilisation. Ainsi l'EAF a publié une prise de position sur l'intelligence artificielle en 2015, co-écrite avec le neuro-philosophe Professeur Thomas Metzinger.

Renseignements supplémentaires

Pour plus de renseignements sur nos projets et activités, visitez notre site web www.ea-stiftung.org et trouvez une vue d'ensemble des hypothèses philosophiques et des recherches stratégiques qui motivent et informent sur les efforts altruistes de l'EAF sur notre site web www.foundational-research.org

24

The Machine Intelligence Research Institute

Luke Muehlhauser, Directeur général

The Machine Intelligence Research Institute (MIRI, ou l'Institut de Recherche sur l'Intelligence Artificielle en français) a été fondé en 2000 dans l'hypothèse selon laquelle, créer une intelligence artificielle plus intelligente que l'Homme dans un but bénéfique – « Friendly AI » – serait un moyen particulièrement efficace de faire le plus de bien possible.

Premièrement, et parce que la population future sera bien plus nombreuse que celle déjà existante, nous pensons que :

« D'un point de vue global, le plus important (selon nos attentes) est de faire ce qui est le mieux (selon les attentes) pour les générations futures des millions, milliards et trillions prochaines années. »¹

Deuxièmement, nous pensons que l'intelligence artificielle « plus intelligente que l'Homme » constitue le principal point de levier selon lequel « *la trajectoire générale selon laquelle nos descendant évolueront.* » Si nous manipulons avec prudence l'intelligence artificielle avancée, nous pourrions générer un bien immense qui durerait des

¹ Nick Beckstead détaille cette affirmation dans sa thèse *On the Overwhelming Importance of Shaping the Far Future* (L'Importance capitale de construire l'avenir lointain). On la retrouve dans le chapitre « Prévention de l'extinction de l'Homme » de ce livre.

milliards d'années. A l'inverse, si nous la manipulons mal, cela pourrait conduire à l'extinction du genre humain. De fait, aucun autre projet tel que celui de l'intelligence artificielle plus intelligente que l'Homme, n'a plus d'avantages que d'inconvénients.²

Troisièmement, nous pensons que la recherche pour une Friendly AI est malléable, urgente et peu encombrée :

- *Malléable* : Notre équipe de chercheurs et les participants aux ateliers abordent des problématiques de la théorie Friendly AI, telles que : Comment une intelligence artificielle peut-elle ne pas s'éloigner de ses objectifs premiers, tout en continuant à apprendre de nouvelles choses et en modifiant son propre code ? Comment peut-on enregistrer un objectif souhaité dans une intelligence artificielle capable de se modifier elle-même ? Comment peut-on s'assurer que des intelligences artificielles sophistiquées arriveront à collaborer entre elles et avec de nouvelles versions d'elles-mêmes ? Ce travail est toujours en phase théorique mais nous faisons de nets progrès et notre nouvelle communauté de chercheurs dédiée à la résolution de ces problèmes est grandissante
- *Urgente* : D'après nos estimations, et selon une enquête des scientifiques travaillant sur l'intelligence artificielle, il est probable que l'intelligence artificielle « smarter-than-human AI » soit inventée durant la deuxième moitié du XIXe siècle, si ce n'est plus tôt. Malheureusement, les challenges mathématiques, tels que ceux concernant la construction du Friendly AI, demandent souvent plusieurs décennies de recherche avant d'atteindre les objectifs, chaque nouveau résultat se basant sur les avancées déjà faites auparavant. De plus, parce que l'invention d'une

² Comme il est démontré dans le livre Superintelligence: Paths, Dangers, Strategies de Nick Bostrom.

intelligence artificielle est difficile à prédire, elle peut rapidement se produire, nous laissant ainsi guère de temps pour nous préparer.

- *Peu encombrée* : Très peu de chercheurs, peut-être moins de cinq dans le monde, se dédient à plein temps dans la recherche sur Friendly AI.

L'extraordinaire pouvoir d'une machine super-intelligente réorganisera notre monde, et dominera ainsi d'autres causes. Les actions altruistes espérées sur la vaste majorité des hommes, doivent largement les impacter à travers la conception technique de la première intelligence artificielle « plus intelligente que l'Homme » capable de s'améliorer elle-même. Les nombreux efforts en cours – au nom d'un meilleur altruisme, d'un meilleur raisonnement, d'une meilleure coordination mondiale, etc. – joueront un rôle, mais nous pensons qu'il est crucial de directement s'en prendre au problème principal : le design d'une intelligence artificielle « plus intelligente que l'Homme » résistante, avec des objectifs souhaitables. Ne pas résoudre ce problème rendrait les autres efforts de l'humanité inutiles.

Si notre mission vous intéresse, Vous pouvez trouver nos recherches sur www.intelligence.org/donate ou vous investir d'une autre manière sur www.intelligence.org/get-involved.

25

Animal Charity Evaluators

Jon Bockman, Directeur Exécutif

Animal Charity Evaluators (ACE) est une association caritative à but non lucratif basée aux États-Unis.

Quel est l'objectif d'ACE ?

À l'ACE, notre mission est de trouver et de prôner des solutions hautement efficaces pour améliorer la vie des animaux, en analysant l'impact des interventions visant à les aider. Notre définition d'une « intervention efficace » est celle d'une intervention qui crée, avec peu de moyens, un impact relativement positif (une diminution mesurable de la souffrance, ou parallèlement, une amélioration du bien-être) pour les êtres sensibles. Nous évaluons également les organismes de protection des animaux en fonction de leur efficacité.

L'application concrète de notre travail est double : premièrement nous informons (principalement des militants et altruistes) sur les façons les plus efficaces d'aider les animaux ; et deuxièmement nous recommandons les organisations caritatives les plus efficaces d'après nos recherches aux donateurs qui recherchent avant tout de l'efficacité.

Nous menons des recherches et utilisons également celles d'autres associations, dans le but d'agrandir le plus possible la base de données sur laquelle nous fondons nos décisions. Aujourd'hui, très peu d'études sérieuses existent sur l'efficacité des politiques de défense des animaux. Notre objectif est d'aider à répondre à ce manque et d'encourager d'autres associations à mener des recherches plus approfondies pour enrichir et partager toujours plus de connaissances et d'observations.

ACE cherche à soutenir les donateurs bienveillants, les professionnels et les volontaires ainsi qu'à prendre des décisions éclairées sur comment être aussi efficace que possible pour aider les animaux. Notre ambition est d'identifier des façons efficaces de soulager la souffrance chez les animaux et d'améliorer leur vie à grande échelle. Nous continuerons à mettre à jour nos recommandations en fonction des nouvelles constatations.

Pourquoi se concentrer sur les animaux ?

Bien sûr, nous pensons aussi qu'il est très important de se battre contre la pauvreté dans le monde et d'autres causes humanitaires. Cependant, sachant que notre objectif premier est de réduire la souffrance le plus efficacement possible, il y a de nombreuses raisons de se concentrer sur les animaux. Ils sont bien plus nombreux que les Hommes. Pour donner un ordre d'idée, tous les ans, de par le monde, presque 60 milliards d'animaux sont élevés et tués pour la production de nourriture ; alors que la population humaine mondiale s'élève à 7,13 milliards d'individus (chiffres de décembre 2013). De plus, comme de nombreuses sources ont pu le démontrer (vidéos en caméra cachée, pratiques agricoles standards), la souffrance endurée par les animaux (souvent pour des questions de rendements) est énorme. En

enseignant aux gens la manière dont ils peuvent au mieux défendre les animaux, nous contribuons à la plus grande réduction de souffrance possible sur le plus grand nombre d'êtres vivant possible. En luttant contre le système actuel d'exploitation institutionnalisée des animaux, particulièrement dans l'agro-industrie, nous apportons aussi des améliorations concernant les êtres humains (santé, faim dans le monde...). En plus, l'une des particularités de la défense des animaux de ferme, est qu'elle se traduit par les choix alimentaires et quotidiens de chacun, et donne ainsi du pouvoir au consommateur. La défense de ces animaux ne fait pas que directement diminuer la demande de produits animaux (et de ce fait diminuer leur production), car chaque personne qui change ses habitudes alimentaires a des chances d'influencer son entourage, sans que d'autres associations interviennent. Dernièrement, l'argent qui n'est plus utilisé pour acquérir des produits provenant d'usines agricoles fait augmenter la demande, (et donc la production) des alternatives éthiques, ce qui renforce le changement.

Comment en êtes-vous arrivé à ces conclusions sur les meilleurs moyens d'interventions et les meilleurs organismes caritatifs ?

Nous avons commencé notre processus en définissant la structure initiale des interventions et organismes en nous basant sur les critères suivants :

Nous prenons d'abord en compte les interventions ont le potentiel d'impacter la vie d'un grand nombre d'animaux à un coût moindre, et qui ont soit des preuves directes de leur efficacité, soit qui

permettent la mise en place d'études relativement faciles à effectuer qui permettraient de fournir les preuves de leur efficacité.

Ensuite, nous analysons en priorité les organismes qui suivent l'une de nos interventions recommandées ou qui peuvent démontrer que leur propres activités ont un rapport coût-efficacité comparable à nos interventions les plus performantes.

Pour les interventions et organismes qui passent cette première étape de filtrage, nous utilisons nos modèles méthodiques conçus spécifiquement pour l'analyse des interventions et ceux conçus pour les organismes afin de guider des enquêtes plus approfondies.

Nous utilisons des données existantes, notamment des données pourvues par les organismes, mais nous effectuons aussi nos propres études pour estimer leur efficacité en cas de besoin. Bien que nous utilisons, dans la mesure du possible, des données quantitatives et empiriques de sources fiables, nos recommandations sur les organismes impliquent au final des facteurs subjectifs, notamment sur quelle importance donner à des critères concurrents.

Nous publions des discussions approfondies sur nos recherches afin que les donateurs puissent comprendre notre raisonnement et se baser sur leur propre jugement si leurs valeurs diffèrent du notre.

Notez que nous affinons sans cesse ce processus global, en apprenant de nos réussites comme de nos échecs, ainsi que par de nouvelles découvertes externes.

Il est probable que de nouveaux développements nous poussent à redéfinir nos critères dans le futur. Etant donné que ce processus n'est pas une science exacte, nous ne garantissons pas que ces résultats soient parfaits, mais nous croyons en la transparence la plus

totale et exposons toujours notre méthode, en particulier concernant les facteurs subjectifs.

Pourquoi devrions nous faire confiance aux recommandations d'ACE ?

ACE offre une perspective unique sur le mouvement de défense des animaux en utilisant des moyens objectifs qui permettent d'identifier l'efficacité sociale des organismes et tactiques qui supportent le bien-être des animaux. Nous ne tirons aucun bénéfice personnel de ces groupes et interventions, et notre seul intérêt est de faire la promotion des meilleures manières d'aider les animaux, c'est pourquoi nous ne ferons jamais de favoritisme vers un domaine spécifique.

Nous mettons à jour notre classement des organismes tous les ans au 1er Décembre.

Cela dit, il nous arrive occasionnellement de mettre à jour nos recommandations quand c'est justifié par de nouvelles études ou informations suffisamment significatives et fiable.

Postface

Ryan Carey

Une fois que vous y pensez, *Effective Altruism* peut sembler être une chose évidente. A la genèse de la communauté *Effective Altruism*, les nouveaux adeptes étaient souvent surpris d'apprendre qu'autant de personnes n'avaient pas encore réalisé leur impact positif sur le monde. Ces dernières quelques années, la communauté s'est agrandie si rapidement que désormais les nouveaux sont accueillis par de nombreux autres membres partageant la même perspective.

En l'espace de quelques années, des milliers de promesses ont été faites, des milliers d'heures de recherche ont été effectuées et des centaines de millions de dollars soulevés. Les Altruistes Efficaces ont sauvé les vies de milliers de personnes dans les pays en développement.

Nous avons l'espoir tangible qu'*Effective Altruism* continuera de gagner en popularité.

Enfin, j'espère tout particulièrement que cet ouvrage pourra aider de nombreuses personnes à mettre à profit leur engouement pour cette philosophie, soutenir ces organisations de grande valeur, et finalement faire une plus grande différence dans ce monde.