

Toxic Charity: How Churches and Charities Hurt Those They Help

by Robert D. Lupton · Language: FR

Summary by booksummaryai.com —

<https://booksummaryai.com/country/fr/toxic-charity-how-churches-and-charities-hurt-those-they-help-resume>

Summary

En 60 secondes

Robert Lupton, vétéran de la charité à Atlanta, montre comment le don à sens unique — paniers de nourriture, distributions de jouets, vêtements gratuits — humilie les bénéficiaires, sape les économies locales et engendre la dépendance. Il suit les dégâts depuis une livraison de Thanksgiving jusqu'aux marchés de textile africains, puis trace une meilleure voie : le secours d'urgence uniquement pour les urgences, puis la réhabilitation et le développement qui s'appuient sur ce que les communautés pauvres possèdent déjà. Sa solution, c'est la participation avec un prix — apport en travail, dépôts remboursables, microcrédits — parce que les gens protègent ce qu'ils aident à créer. La tâche de l'Église, dit-il, c'est d'arrêter de distribuer des services et de commencer à développer la communauté.

Pourquoi le lire

Si vous faites du bénévolat, donnez la dîme, dirigez une association ou siégez dans un comité missionnaire, ce livre vous fera tiquer — puis planifier autrement. Lupton a passé des décennies dans les quartiers pauvres d'Atlanta et montre précisément comment des programmes bien intentionnés se retournent contre leurs bénéficiaires. C'est la rare critique qui se termine par des alternatives qui fonctionnent : banques alimentaires au libre choix, friperies, logements en apport de travail, microcrédits. Lisez-le avant votre prochaine collecte alimentaire.

Les idées clés

Un panier de Thanksgiving et une femme qui s'était sentie comme une mendiante

Un groupe paroissial débarque dans un ensemble de logements sociaux avec des paniers de nourriture pour Thanksgiving. Une femme accepte le sien, puis marmonne : « On n'a même pas d'ouvre-boîte. » Plus tard, elle confie la vérité à Lupton : elle s'était sentie « comme une mendiante », et les visiteurs semblaient chercher une occasion de prendre une photo plutôt qu'une relation. Les bénévoles sont repartis la chaleur au cœur, avec des sentiments dignes d'un poème de vœux sur leur carte de Noël ; elle, elle est restée avec un sac de nourriture qu'elle ne pouvait même pas ouvrir et une nouvelle dose d'humiliation. Le don à sens unique, Lupton l'a compris, passe droit sur les vrais besoins.

L'avertissement de Lupton va droit à l'os : « Donner à ceux qui sont dans le besoin ce qu'ils pourraient obtenir par leur propre initiative est peut-être la manière la plus aimable de détruire les gens. » Quand nous faisons pour les autres ce qu'ils peuvent faire eux-mêmes, nous les privons de leur pouvoir — leur ôtant initiative, dignité et compétences au nom de la générosité. Le plus surprenant, c'est à quel point les donateurs se sentent bien pendant que cela se produit. La charité qui n'exige rien du bénéficiaire est la seule transaction où l'une des parties peut être totalement passive, et cette passivité est le poison.

À essayer: Avant votre prochain événement de distribution gratuite, demandez aux personnes qui le recevront ce qu'elles voudraient réellement — et si elles préféreraient aider à l'organiser.

La poupée usée jetée au visage d'une bénévole

Chaque décembre, une église d'Atlanta organisait une distribution de jouets de Noël, et les parents faisaient la queue pendant des heures dans le froid. Une année, une mère arriva en retard, trouva la table mise à nu, et on lui tendit une poupée usée venue de la boîte des objets perdus. Elle la jeta au visage de la bénévole en criant : « Vous croyez que j'ai fait sortir mes enfants dans le froid pour ça ? » Tout le monde y perdit : les parents furent humiliés, les ventes locales de jouets furent sapées, les donateurs se sentirent charitables, et l'événement finit par être abandonné.

La règle de John McKnight — « Ne jamais faire pour les autres ce qu'ils peuvent faire eux-mêmes » — explique ces dégâts. McKnight, travaillant avec Jody Kretzmann à Northwestern, a bâti le développement communautaire axé sur les atouts autour d'un renversement : cartographier les forces d'un quartier au lieu d'en cataloguer les manques. La distribution de jouets traitait les parents comme des bénéficiaires de restes plutôt que comme des acheteurs et des pourvoyeurs pour leurs propres enfants. Quand la charité remplace ce qu'une communauté pourrait produire ou acheter elle-même, elle ne s'ajoute pas au quartier — elle s'en soustrait.

À essayer: Dressez la liste de ce que votre événement caritatif remplace : les achats locaux, les efforts des parents eux-mêmes, la fierté de la communauté. Puis décidez s'il devrait exister.

Des camions de vêtements usés qu'un pasteur a suppliés d'arrêter d'envoyer

Une église de banlieue avait « adopté » une congrégation du centre-ville et entretenait la relation avec des camions de vêtements usés. On aurait dit un partenariat. Puis le pasteur qui les recevait finit par les supplier d'arrêter : les vêtements gratuits détruisaient la dignité de ses fidèles et minaient les friperies locales qui dépendaient de modestes ventes. À un demi-continent de là, un travailleur humanitaire en Afrique dit la même chose en des termes plus tranchants : donnez un poisson à un homme et il dépend de vous ; donnez-lui une canne à pêche et il pourrait la vendre et attendre qu'on lui en donne une autre ; apprenez-lui à pêcher et il se pourrait encore qu'il ne pêche pas — si vous continuez à lui donner du poisson.

La parabole de la pêche s'achève sur la fin inconfortable que nous avons coutume de couper : tant que les choses gratuites continuent d'affluer, même les bons outils et la bonne formation

perdent leur pouvoir. La dépendance n'est pas créée par la paresse de ceux qui reçoivent ; elle est fabriquée par le besoin qu'a le camp des donateurs de se sentir généreux. Les camions de vêtements, c'était la charité en abonnement — commode pour les donateurs, corrosive pour les bénéficiaires. Un vrai partenariat aurait demandé au pasteur ce dont sa congrégation avait besoin, et la réponse n'était clairement pas un autre camion.

À essayer: Posez une seule question au responsable de l'endroit que vous servez : « Que devrions-nous cesser de faire pour vous ? »

Six vœux pour quiconque veut aider

Après des années à observer les bonnes intentions causer des dégâts, Lupton rédige un « Serment au service de la compassion », inspiré du premier principe hippocratique : ne pas nuire. Six vœux : ne jamais faire à la place des pauvres ce qu'ils ont ou pourraient avoir la capacité de faire eux-mêmes ; limiter le don unilatéral aux situations d'urgence ; donner les moyens d'agir par l'emploi, le prêt et l'investissement, en recourant avec parcimonie aux subventions pour renforcer la réussite ; subordonner ses propres intérêts aux besoins de ceux que l'on sert ; écouter attentivement ceux que l'on cherche à aider — surtout ce qui n'est pas dit ; et par-dessus tout, ne pas nuire.

Le serment fonctionne comme une liste de contrôle des échecs dans chaque histoire qui l'entoure. Le deuxième vœu interdit discrètement la plupart des calendriers caritatifs des églises, puisque le don unilatéral est réservé aux véritables urgences comme les incendies et les inondations. Le quatrième vœu est le plus difficile : une grande partie de la charité est conçue autour de l'emploi du temps du donateur, des occasions de photo et des sentiments chaleureux, et Lupton dit que ces intérêts doivent passer en dernier. Le cinquième vœu fait de l'écoute une discipline — ce que les gens ne disent pas est souvent le vrai besoin.

À essayer: Évaluez votre engagement bénévole actuel à l'aune des six vœux ; signalez tout vœu qu'il enfreint ce mois-ci.

Mieux vaut tendre la main que faire l'aumône : secours, réhabilitation, développement

Lupton classe l'aide en trois niveaux. Le secours de crise est un don unilatéral, immédiat et temporaire, réservé aux urgences — un incendie, une inondation, la première semaine d'une famille de réfugiés. La réhabilitation passe au partenariat, en travaillant avec une personne pour restaurer la stabilité. Le développement va plus loin : le bénéficiaire prend possession et initiative, en construisant des capacités qui durent. Les lignes de partage sont simples — à qui appartient le problème, et qui fait le travail. Plus on s'éloigne du secours pour aller vers le développement, plus la personne aidée devient l'agent de son propre changement.

Le moteur derrière cette échelle est la conviction de Lupton que « Les pauvres, si démunis soient-ils, ont d'énormes capacités inexploitées ; trouvez-les, laissez-vous inspirer par elles, et construisez à partir d'elles. » La plupart des œuvres caritatives restent bloquées au stade du secours parce que le secours est rapide, visible et émotionnellement satisfaisant pour le

donateur. La réhabilitation et le développement sont plus lents et plus chaotiques, mais ce sont les seuls niveaux qui laissent quelqu'un plus fort qu'on ne l'a trouvé. Le test de tout programme : la personne que vous avez aidée est-elle plus capable de gérer l'année suivante sans vous ?

À essayer: Classez vos dons selon les trois niveaux ; déplacez un don récurrent du secours vers le développement.

L'église peinte six fois en un été

Un pasteur mexicain a fait une confidence à des Américains en visite : son église avait été peinte six fois en un été par six groupes missionnaires différents. « Nous n'avons pas besoin de peinture. Nous avons besoin d'emplois. » Ce schéma se répète dans toute l'industrie des missions de courte durée, où les chrétiens américains dépensent plus de 2 milliards de dollars par an en voyages. Une église a construit une maison au Mexique, privant de revenus les ouvriers du bâtiment locaux et produisant de toute façon une maison de mauvaise qualité. Un groupe a peint un orphelinat hondurien sur des murs non préparés, si bien que des ouvriers locaux ont dû tout refaire. Le coût de l'envoi d'un missionnaire pour un voyage de courte durée pourrait financer plusieurs ouvriers locaux pendant un an.

Les missions de courte durée fonctionnent souvent comme un tourisme spirituel avec un chantier en annexe : le voyage transforme les voyageurs pendant que la communauté « aidée » en absorbe le coût. Le chiffre de 2 milliards de dollars est le scandale — redirigé vers des salaires locaux, il emploierait des voisins toute l'année au lieu de faire venir des amateurs pour une semaine. Le détail des murs non préparés repeints par-dessus résume tout : les visiteurs avaient besoin d'un projet plus que l'orphelinat n'avait besoin de peinture. L'argent dépensé en déplacements est de l'argent non dépensé pour les gens qui vivent sur place.

À essayer: Si votre groupe part en voyage missionnaire, budgétez le coût du voyage et demandez aux responsables locaux comment ils dépenseraient cet argent à la place.

Le garde-manger qui laissait les clients faire leurs courses — et a réduit les coûts de 40 pour cent

Le directeur d'une banque alimentaire a été confronté à une vérité inconfortable sur sa propre structure : « Nous nourrissions les mêmes familles depuis des années. Nous ne résolvions pas la faim ; nous la gérions. » Le garde-manger a donc abandonné ses sacs pré-emballés et s'est reconstruit comme une épicerie, où les clients choisissaient eux-mêmes leurs aliments grâce à un système de points. La dignité a augmenté. Le gaspillage a diminué. Les coûts alimentaires ont chuté de 40 pour cent. Les personnes qui étaient des bénéficiaires passives de sacs mystère sont devenues des acheteuses avec des choix, et l'ensemble de l'opération est devenu à la fois moins cher et meilleure.

Le choix est l'amélioration la moins coûteuse dans la charité. Les sacs pré-emballés supposent que le donateur sait mieux que quiconque ; un modèle de choix du client suppose que la personne qui utilise le garde-manger peut choisir ce que sa famille mangera réellement. Ce simple changement de conception a restauré la dignité, réduit le gaspillage et économisé de

l'argent — preuve que le respect et l'efficacité pointent dans la même direction. La confession du directeur est le point le plus profond : les programmes qui ne font que gérer un problème peuvent fonctionner indéfiniment tout en abandonnant discrètement l'objectif de le résoudre.

À essayer: Auditez un service que vous soutenez : où les bénéficiaires pourraient-ils faire des choix au lieu de recevoir des colis préétablis ?

Les t-shirts gratuits qui ont tué les emplois de couture d'un continent

En Afrique, le flot de vêtements d'occasion gratuits venus de l'Ouest a décimé l'industrie textile locale, privant d'emploi des milliers de tailleurs et de couturières. Le don a fait plus de mal que de bien — chaque vêtement gratuit était un emploi perdu pour quelqu'un qui cousait pour vivre. Dans ce contexte, une église a changé de cap : elle a cessé de distribuer des vêtements et a ouvert une friperie à bas prix où les clients payaient une petite somme. Elle a embauché des résidents locaux, généré des revenus pour la formation professionnelle, et les clients ont rapporté une plus grande dignité en tant qu'acheteurs payants.

Un marché existe même là où la pauvreté est la plus profonde, et les biens gratuits le font s'effondrer. Le tailleur qui perd du travail à cause des chemises données ne perçoit pas le don comme une aide ; il le perçoit comme un concurrent qui vend à un prix imbattable. La friperie résout ce problème en maintenant une étiquette de prix dans la transaction — modeste, mais suffisante pour préserver le rôle de client de l'acheteur et le rôle d'employeur du magasin. La charité qui entre dans une économie locale devrait la renforcer, non l'inonder.

À essayer: Avant de faire don de biens à l'étranger, demandez-vous si les mêmes articles sont vendus localement et qui gagne sa vie grâce à ces ventes.

La maison rénovée qui s'est délabrée — et celles que les familles ont construites elles-mêmes

Un groupe d'une église a rénové une maison vétuste pour une famille à faible revenu. La famille n'a rien investi dans le projet, et en moins de deux ans la maison était en pire état qu'avant les travaux. Comparez cela à un programme d'investissement en travail où les familles ont contribué des centaines d'heures de labeur pour construire leurs propres maisons aux côtés de bénévoles. Ces propriétaires étaient fiers de leurs maisons, l'entretien est resté élevé, et le taux de saisie est resté inférieur à 2 pour cent. Mêmes bénévoles, mêmes marteaux — résultats opposés, et la différence, c'était l'appropriation.

L'appropriation est la variable que la plupart des œuvres caritatives effacent. Quand une famille contribue des centaines d'heures de travail, la maison devient la sienne d'une manière qu'aucun acte de propriété seul ne peut accomplir ; ils la défendent, la réparent et la paient. Quand tout arrive fini, la maison appartient à l'histoire des bénévoles, non aux personnes qui y vivent. Le taux de saisie inférieur à 2 pour cent est le reçu : l'investissement, non la gratitude, prédit si les gens entretiennent ce qu'ils reçoivent.

À essayer: Repensez un projet pour que les bénéficiaires contribuent du travail, des matériaux ou de l'argent — même une petite part — avant qu'il ne commence.

Un acompte de 20 dollars qui a rempli la salle de tutorat

Un programme de tutorat peinait avec une faible assiduité jusqu'à ce qu'il tente quelque chose de contre-intuitif : les parents devaient payer un acompte remboursable de 20 dollars par semestre. L'assiduité a dépassé 90 pour cent. L'acompte n'était pas des frais — il revenait — mais mettre du sien dans le jeu a changé le comportement du jour au lendemain. Les parents qui avaient un intérêt dans le programme veillaient à ce que leurs enfants se présentent. Le principe de Lupton derrière cela : « Quand vous investissez dans quelque chose, vous le valorisez. Quand vous recevez quelque chose gratuitement, ce n'est pas toujours le cas. »

Gratuit n'est pas neutre ; cela signale une faible valeur, et les gens traitent les choses de faible valeur comme jetables. L'acompte remboursable est un coup de maître parce qu'il demande un engagement sans demander de sacrifice — l'argent revient, mais l'acte de le verser transforme l'intention en obligation. Les programmes qui ne facturent rien ont souvent du mal à obtenir quoi que ce soit, y compris l'assiduité. La surprise, c'est que rendre quelque chose plus difficile à obtenir l'a rendu plus facile à valoriser.

À essayer: Ajoutez un petit acompte remboursable ou des frais d'engagement à votre prochain événement gratuit et observez qui se présente.

Petits prêts, grande dignité : prêter de l'argent qui est remboursé

À Atlanta, un programme de microcrédit a accordé de petits prêts — de 500 à 2 000 dollars — à des aspirants entrepreneurs de quartiers à faible revenu. Les emprunteurs devaient présenter un plan d'affaires, accepter un mentorat et rejoindre des groupes de responsabilité entre pairs. Le taux de remboursement a dépassé 95 %. Une bénéficiaire, qui avait utilisé son prêt pour lancer une entreprise de traiteur, l'a dit sans détour : « Ce n'était pas une aumône. C'était quelqu'un qui croyait en moi. Je devais rembourser. C'est ce qui en a fait mon bien. »

Un prêt dit ce qu'une subvention ne peut jamais dire : je m'attends à ce que vous réussissiez. Les exigences — plan d'affaires, mentorat, responsabilité entre pairs — ne sont pas des obstacles artificiels ; ce sont l'échafaudage d'une véritable entreprise, et les groupes de pairs transforment les emprunteurs en réseau de soutien. Un remboursement supérieur à 95 % démolit l'idée reçue selon laquelle les emprunteurs pauvres ne remboursent pas. La phrase de la traiteuse saisit la psychologie : l'obligation de rembourser est ce qui a transformé l'argent de l'aumône d'autrui en une réussite qui lui appartenait en propre.

À essayer: Remplacez un don de type subvention par un prêt à taux nul ou faible, assorti d'un plan et d'un calendrier de points d'étape.

La soupe populaire qui a découvert que ses convives n'étaient pas sans-abri

Une église tenait depuis des années une soupe populaire hebdomadaire, convaincue de servir des sans-abri. Puis une enquête a révélé que la plupart des convives n'étaient pas du tout sans-abri — ils vivaient dans des logements sociaux à proximité et venaient pour le repas gratuit et les échanges. L'église a dû admettre qu'elle entretenait la dépendance au lieu de résoudre la pauvreté. Conclusion de Lupton : « L'église doit cesser d'être un fournisseur de services pour devenir un bâtisseur de communauté. » Il met aussi en garde contre la « professionnalisation » de la charité — le rôle de l'église n'est pas de dupliquer les services publics ou professionnels.

Personne n'avait demandé aux convives qui ils étaient, jusqu'à ce que quelqu'un les compte. La soupe populaire n'avait pas tort de nourrir du monde ; elle se trompait sur ceux qui étaient à table et sur ce dont ils avaient besoin — de la compagnie et de la communauté, pas un repas de plus. Le reproche plus large de Lupton est que les églises font souvent concurrence aux services publics sur le terrain des prestations tout en négligeant leur atout unique : elles sont enracinées dans les quartiers et peuvent créer les relations qu'aucune administration ne peut créer. Les services répondent aux besoins ; la communauté change ce dont les gens ont besoin.

À essayer: Interrogez les utilisateurs réels d'un programme que vous soutenez — qui ils sont et ce qu'ils demanderaient ensuite.

Le jardin qui a fait pousser une association de quartier

Une église a lancé un jardin communautaire, et les voisins s'attendaient au départ à ce que l'église fasse tout le travail. L'église a refusé, insistant sur la propriété partagée et le travail partagé. Beaucoup de voisins ont abandonné. Mais ceux qui sont restés ont obtenu une récolte abondante — puis ont continué, en formant une association de quartier qui s'est ensuite attaquée à la délinquance et aux questions de logement. Principe de Lupton : « Le développement ne se fait pas aux gens ni pour les gens, mais avec les gens. C'est un processus qui permet aux gens de prendre la responsabilité de leur propre vie et de leur propre communauté. »

La récolte du jardin n'a jamais été que des légumes. En refusant de porter le projet seule, l'église a filtré les voisins prêts à investir, et ce petit groupe engagé a gagné ce qu'aucune prestation de services ne crée : l'expérience de gérer quelque chose ensemble. Une fois que les voisins avaient résolu un problème en commun, ils avaient la structure et la confiance nécessaires pour s'attaquer à la délinquance et au logement. Le développement fait avec les gens se cumule ; le développement fait pour les gens s'arrête quand les bénévoles rentrent chez eux.

À essayer: Lancez un projet de quartier où les habitants détiennent les décisions et le travail dès le premier jour.

Les meilleures citations

- "Offrir à ceux qui sont dans le besoin ce qu'ils pourraient obtenir par leur propre initiative est peut-être la manière la plus charitable de détruire les gens." - Robert D. Lupton

- "Nous n'avions pas besoin de peinture. Nous avons besoin d'emplois." - un pasteur mexicain
- "Quand vous investissez dans quelque chose, vous le valorisez. Quand vous recevez quelque chose gratuitement, ce n'est pas forcément le cas." - Robert D. Lupton
- "Ce n'était pas une aumône. C'était quelqu'un qui croyait en moi. Je devais rembourser. Cela a fait que c'était à moi." - une bénéficiaire d'un prêt qui a lancé une entreprise de traiteur

Limites

Lupton écrit depuis des décennies d'expérience à Atlanta, et ses solutions reposent fortement sur des mécanismes de marché — prêts, dépôts, friperies, travail rémunéré — qui se traduisent maladroitement dans des contextes dépourvus de marchés fonctionnels ou pour des personnes en crise profonde qui ont réellement besoin d'un secours à sens unique. Ses portraits de la dépendance sont vivants mais anecdotiques ; les lecteurs qui veulent des preuves systématiques d'affirmations comme le gaspillage des voyages missionnaires devront chercher ailleurs. Le livre dit aussi peu de choses sur les problèmes systémiques — politique du logement, salaires, discrimination — qu'aucun développement ne peut résoudre. Et son idéal de l'Église en développeur communautaire suppose une capacité de congrégation que beaucoup n'ont plus.

En une phrase

Faites pour les gens ce qu'ils peuvent faire pour eux-mêmes et vous les détruisez ; investissez avec eux et vous grandissez tous les deux.

Pour qui

Les bénévoles, les donateurs, les organisateurs de voyages missionnaires et le personnel associatif qui veulent que leur générosité aide réellement. Aussi indispensable pour les responsables d'église qui conçoivent des programmes de proximité.