

L'entrepreneur social

9 décembre 1974 : naissance d'Alexandre Mars à Boulogne Billancourt, en France.
 1996 : fonde A2X, société pionnière de publicité sur le net en Europe, tout en poursuivant ses études en économie et management des affaires à Paris Dauphine et à HEC.
 2001 : lance Phonevalley, leader dans le marketing en ligne, revenue en 2007 à Publicis.
 2006 : lance Scr00n, système de management pour réseaux sociaux.
 2007 : s'installe à New York pour diriger Phonevalley.
 2013 : revend Scr00n à BlackBerry.
 2014 : se lance dans la philanthropie avec la Fondation Epic, pour l'aide à l'enfance défavorisée.

Épingle

Compétitif

Sport. S'il n'avait pas été chef d'entreprise puis philanthrope, Alexandre Mars aurait aimé être sportif de haut niveau. "J'aurais bien voulu faire les Jeux olympiques, ou jouer au stade de France, mais on ne peut pas tout faire", confie-t-il. Tout n'est pas perdu pour autant, puisqu'il a couru le marathon de Paris et celui de New York, terminant dans les 19 000^e sur 45 000 participants en 2011.

Indice e-réputation

82 %

PHILANTHROPE À 40 ANS

Diplômes prestigieux en poche, Alexandre Mars a lancé et revendu des entreprises en France et aux États-Unis. Aujourd'hui, il est riche et met en œuvre la cause qui lui tient à cœur : lutter contre les inégalités touchant l'enfance. Sur Internet, pas de voix discordante pour ternir le tableau : jeune, riche, visionnaire, père moderne, ouvert sur le monde et philanthrope. Cet habitué des plateaux de BFM Business est un bon communicant. Plutôt Facebook et Instagram que Twitter et LinkedIn, il est ultra connecté, géolocalisé et utilise les réseaux comme un vrai outil de dialogue. Côté données privées, tout est grand ouvert. C'est sans doute assumé.

Indice e-réputation calculé par l'agence www.reputation365.eu.

► Depuis l'âge de 17 ans, Alexandre Mars monte des start-up en série.

► La dernière en date est une fondation pour créer "de la richesse sociale".

Rencontre **Stéphanie Fontenoy** correspondante à New York

C'est ce qu'on appelle une belle reconversion. A 40 ans, le Français Alexandre Mars met fin à une foudroyante carrière de 20 ans dans la téléphonie mobile et Internet. Mais cet entrepreneur né ne raccroche pas pour autant. Son savoir-faire, il l'investit autrement, à travers la Fondation Epic, qu'il finance personnellement, à hauteur de deux millions de dollars par an. C'est l'aboutissement d'une promesse, qu'il s'est faite à l'adolescence, influencé par un man altruiste qui lui a appris à penser aux autres. "Très tôt, j'ai compris que sans argent, on n'a pas de pouvoir", explique-t-il. Une philosophie qui va le mener loin.

Ambitieux, doué pour les affaires, il crée à 17 ans une société qui organise des concerts dans les lycées, à Paris. A 20 ans, il fonde A2X, une des premières agences de publicité interactive, alors qu'il poursuit ses études à Dauphine puis à HEC. Il touche ensuite au capital-risque, puis se lance dans l'aventure Phonevalley, une société qui propose des solutions mobiles aux grandes entreprises. C'est le jackpot. En 2007, Alexandre Mars vend Phonevalley à Publicis, mais continue à en diriger les opérations depuis New York, faisant de la compagnie la plus importante agence mobile au monde. Sur sa lancée, il crée Scr00n, une plateforme technologique spécialisée dans les médias sociaux, rachetée par BlackBerry en 2013.

Enfin débarrassé de ses responsabilités, et à la tête d'un joli pactole, il met alors sa promesse à exécution. "Je me suis dit, Alexandre, j'espère que tu vas avoir le courage de faire ce que tu as toujours voulu faire, c'est-à-dire de mettre l'argent de côté pour faire le bien." Vieux réflexe ? Sur sa carte de visite, il a choisi le titre de PDG de sa fondation. L'ex-patron repart à zéro, ou presque. "J'ai lancé Epic comme une start-up à but non lucratif. Ce que je veux, c'est utiliser mes qualités d'entrepreneur dans le monde de la philanthropie", explique-t-il dans ses locaux dépouillés de Soho, à New York.

En bon gestionnaire, le patron-



ERIK SOLHEIM/FLICKR/CC

philanthrope réfléchit en termes d'"effet de levier" et d'"impact des fonds récoltés". La fondation Epic a pour vocation de mettre en contact de nouveaux donateurs potentiels, que ce soient des individus ou des entreprises, avec des organisations humanitaires spécialisées dans l'aide à la jeunesse, dans plusieurs grandes régions du globe.

Cette "entreprise sociale" repose sur une méthodologie stricte et novatrice, qui s'appuie sur l'expérience d'Alexandre Mars dans la finance et les technologies. Epic propose un processus de sélection, de suivi et de contrôle novateurs. Pour sa première année d'opération, démarrée en janvier 2015, la Fondation Epic a reçu 1 400 demandes de financement, émanant de 85 pays. L'équipe d'Epic, qui compte 15 personnes, va filtrer ces dossiers de candidature, pour n'en retenir que 20 à la fin du processus. Trois critères de sélection ont été retenus : impact, qualité du management et état des finances. "Nous agissons à la manière d'un investisseur en capital-risque, qui va voir 1 000 start-up pour en sélectionner 10 ou 20 au bout du compte. Nous ne gardons que les meilleures. Ce que nous voulons, c'est la confiance des gens auprès desquels nous allons lever de l'argent", précise M. Mars.

Deuxième innovation : le suivi des opérations sur le terrain. En harmonie avec son temps, Epic compte exploiter le potentiel du "Big Data", des données accessibles grâce aux nouvelles technologies. "Imaginez que vous financez une école au Vietnam. Vous pouvez savoir combien d'enfants sont allés en classe ce matin, et combien de livres scolaires ont été achetés hier. Si c'est un puits en Inde ou en Ethiopie, vous pourrez savoir combien de litres d'eau ont été puisés. En utilisant des GPS, des webcams, des capteurs, on peut rendre visible un don et comprendre immédiatement son impact. Aujourd'hui, on n'a même plus besoin d'ordinateurs pour cela, les téléphones mobiles sont partout et les tablettes coûtent 30 dollars. Comme avec mes autres sociétés, tout est une question de timing. Nous avons accès à toute une série de données qui n'existaient pas il y a cinq ans ou même deux ans."

Troisième atout d'Epic : impliquer les personnes qui font les dons, en leur permettant de rendre visite à l'association soutenue.

Pour conclure, Alexandre Mars dispose d'un dernier argument choc : tous les services d'Epic sont entièrement gratuits. "Comme cela, tout le monde est gagnant", dit-il, de quoi justifier l'adage "Charité bien ordonnée commence par soi-même".