

Alexandre Mars

Depuis la terrasse sur laquelle nous reçoit Alexandre Mars, nous admirons l'Arc de triomphe et l'Arche de la Défense. L'image correspond à l'ambivalence du quadragénaire à cheval entre l'Ancien et le Nouveau Monde. Pragmatique, mais idéaliste. Multimillionnaire et altruiste. L'explication se trouve dans ses origines : « Ma mère a passé sa vie à s'occuper des autres, c'est une femme profondément généreuse. Mon père est entrepreneur. » Alexandre Mars est aussi nourri de deux cultures, né à Paris, mais passant une partie de sa vie aux États-Unis. Il vit aujourd'hui à Brooklyn, avec son épouse et leurs trois enfants. Et a publié en mai *la Révolution du partage*, un essai dans lequel il expose sa vision d'un monde « où le don devrait être une norme ». C'est également le slogan de sa fondation, Epic, créée en 2014. Il s'agit d'une plate-forme où 100 % des dons reviennent aux ONG partenaires, pour démocratiser et banaliser le don en facilitant l'accès aux associations et en rétablissant la confiance entre donateur et receveur. Epic est entièrement financée par son président-fondateur.

« J'ai su dès l'adolescence le sens que je voulais donner à ma vie : aider les autres. Je me suis investi pour mon école, j'étais délégué de classe, j'aidais ceux qui avaient des problèmes, etc. J'avais l'ambition de contribuer à changer le monde, en réduisant les inégalités. » Si Alexandre Mars connaissait le « pourquoi », il lui restait à découvrir le « comment ». « Je me suis dit : la première chose pour changer le monde, c'est d'avoir les moyens, de ne pas avoir de pression financière ni de chef, pour être libre. » À 17 ans, il ouvre sa première start-up. Diplômé de HEC, il en ouvre une autre, puis encore une, jusqu'à devenir multimillionnaire en revendant tout en 2013. À chaque nouveau projet, un succès. « Au départ, je pensais que ma réussite était due à la chance d'être né au bon endroit. Je me suis rendu compte que j'avais aussi deux qualités qui m'ont beaucoup aidé dans les affaires : je peux travailler énormément, et j'ai le sens du timing. » L'entrepreneur ne s'arrête pas là : il veut changer la société de l'intérieur, l'adapter à la philanthropie. En 2013, Alexandre Mars se lance dans son projet Epic, qu'il considère comme sa mission.

Son essai commence par une phrase de l'Abbé Pierre : « Le contraire de la misère, c'est le partage. » Pourtant, l'entrepreneur ne se compare pas au prêtre. Il se définit plutôt comme un « activiste de la justice sociale » : « Je suis un combattant, un missionnaire. La philanthropie doit se généraliser, c'est notre seule chance de survie ! Alors, je la revendique haut et fort, je ne m'en

cache pas. Je dois montrer l'exemple. » Alexandre Mars fait le tour des écoles de commerce, rencontre les hommes d'affaires de tous les continents pour les convaincre de rejoindre son mouvement. S'il se considère comme missionnaire, c'est parce qu'il a foi en l'humain. « Je considère que l'Homme est bon en sa nature, il faut juste lui montrer le chemin. » Pour lui, les acteurs du don ne sont plus les mêmes qu'avant. « Durant longtemps, la charité – liée à la pratique religieuse – régulaient le don. Puis les États ont pris le relais et ont redistribué les richesses. Aujourd'hui, ils n'ont plus les mêmes moyens. C'est aux entreprises d'apporter leur

Le businessman philanthrope

pierre à l'édifice. » L'ultralibéralisme n'est pas une mauvaise chose, selon lui, à condition que le système soit également hypersocial. « Je ne demande pas de passer d'un extrême à l'autre, il faut juste trouver un équilibre qui se fasse par la redistribution des richesses. »

Si Alexandre Mars ne s'est lancé dans la philanthropie qu'à 40 ans, c'est parce qu'il a senti que la société n'était pas prête avant. « Pour lancer Epic, j'ai fait un tour du monde. Je suis allé à la rencontre des activistes sociaux, pour voir leurs besoins, leurs problèmes. J'ai aussi fait des études de marché, j'ai procédé de la même manière qu'avec mes start-up. J'ai compris que les millennials n'avaient pas les mêmes ambitions que ma génération, qui rêvait d'un grand bureau, d'une belle voiture. Les jeunes que je rencontre recherchent tous la même chose : une vie qui ait du sens. Et le don en donne un. » L'entrepreneur avait appréhendé le développement d'Internet, puis celui de la téléphonie mobile et, enfin, des médias sociaux. Il tente une fois de plus de saisir le courant, la marche de l'Histoire, de la devancer « d'une seconde ». Et, cette fois, la marche correspond parfaitement à ses convictions. **TEXTE JEAN BLAQUIÈRE**

PHOTO JEAN-LUC BERTINI POUR LA VIE

CE QUE JE CROIS

« Il va falloir que des individus se lèvent, parlent fort et expliquent : notre seule voie de salut est une meilleure répartition de ce que nous avons. »



Passé

1974 Naît à Paris.

1991 Lance sa première entreprise de concerts payants.

1996 Création d'A2X, l'une des premières agences web de France.

2001 Création de Phonevalley, société de marketing mobile.

2006 Création de Scroon, système de gestion de médias sociaux.

2014 Fondation d'Epic, organisme de bienfaisance.

Présent

Publie *la Révolution du partage* (Flammarion, mai 2018), sur Epic.

Futur

Lui et Florence, son épouse, attendent la naissance de leur quatrième enfant.