



FAIRE DE L'ENTREPRISE UN BIEN COMMUN



Rencontre avec Alexandre Mars

29 Novembre 2016

Alexandre Mars est président de l'EPIC Foundation, une fondation qui met en relation des philanthropes et des associations d'une manière innovante.

A seulement 40 ans, c'est un « serial entrepreneur » très impliqué dans les causes sociales.

La fondation EPIC a été créée en 2015 pour mettre en contact de nouveaux donateurs potentiels (individus, entreprises) avec des organisations humanitaires spécialisées dans l'aide à la jeunesse, dans le monde entier.

Pourquoi on n'investit pas assez dans des causes sociales ?

De nombreux individus ou organismes qui sont prêts à s'investir dans une cause sociale ne savent en effet pas toujours à qui s'adresser. Pourquoi ?

- Manque d'information
- Manque de confiance (que font-ils avec mon argent ?)
- Manque de temps

« J'ai décidé de créer l'EPIC Foundation pour répondre à ces problèmes. L'objectif de notre fondation : réinventer la philanthropie en utilisant les outils du business, de l'économie et du numérique pour améliorer la vie des enfants dans le monde. Il y a 6 ans, je suis arrivé aux Etats-Unis et j'ai décidé de créer une sixième entreprise avec un fonds social. J'ai commencé par faire une étude de marché et rencontré beaucoup d'acteurs du secteur, surtout des philanthropes et des entrepreneurs sociaux ». Alexandre Mars.

Une sélection drastique des candidatures

Chaque début d'année, l'EPIC Foundation reçoit des milliers de candidatures de la part d'association impliquées dans l'aide aux jeunes. Après avoir récolté des fonds auprès des donateurs, l'EPIC Foundation redistribue les dons à une vingtaine **d'associations**

rigoureusement sélectionnées parmi les milliers de candidatures reçues (1900 l'année dernière).

*« J'ai choisi de **cibler les ONG** qui viennent en aide aux moins de 24 ans dans sept régions du monde. Au total, 45 critères sont passés au crible. Il n'est pas possible de convaincre les donateurs si nous n'avons pas des critères de sélection bien établis ».*

Trois types de donateurs et plusieurs outils numériques utilisés

L'EPIC Foundation s'adresse à trois types de donateurs :

- ✓ des personnes fortunées,
- ✓ des donateurs occasionnels,
- ✓ des entreprises, encouragées à verser 1 % de leurs bénéfices.

« Il n'est pas nécessaire d'être Bill Gates pour devenir donateur. Les montants ne seront certes pas les mêmes, mais c'est important de donner les mêmes outils à tout le monde. »

*« Nous avons créé une application qui permet de suivre votre don : c'est le **« tracking des dons sur mobile**. L'EPIC Foundation utilise des outils numériques permettant aux donateurs de savoir précisément à quoi servent leurs dons. Vous pouvez savoir combien d'enfants ont reçu leurs vaccins en Ouganda grâce à votre donation de la semaine dernière ».*

Alexandre Mars finance lui-même les frais de fonctionnement

Autre originalité de l'EPIC Foundation :

*« Je finance sur mes propres deniers l'intégralité des frais de fonctionnement. Toute personne qui donne est assurée que 100 % de son don ira à l'association qu'elle a choisie. Avec ma femme, nous avons prévu d'y consacrer quelque **50 millions de dollars sur les vingt prochaines années**. Bien sûr, c'est beaucoup d'argent, mais ce n'est pas important : ce qui compte c'est l'effet de levier, que mon engagement puisse inciter d'autres personnes à donner ! ».*

*« **Il n'y a aucune honte à avoir du succès**, mais cela n'a d'intérêt que **si on en fait quelque chose sur le plan social**. Il y a un mouvement de fond autour de l'idée que la société civile doit faire plus et peut faire plus, et que, même dans un modèle d'Etat providence comme la France, l'Etat ne pourra pas tout faire. De même, les entreprises doivent « proposer autre chose, et cette autre chose, c'est le social ».*

« Pour « faire plus », je me comporte en entrepreneur. Je fais une étude de marché auprès des fondations emblématiques de ce nouvel état d'esprit (Bill & Melinda Gates, Omidyar Group, Ashoka...). Aussi, outre cette étude de marché, je fais une année de tour du monde en famille, pour connaître la réalité des associations humanitaires sur le terrain. »

Faire vivre aux donateurs des expériences inédites en réalité virtuelle !

Dernière originalité de l'EPIC Foundation : par **expérience de réalité virtuelle**, l'EPIC Foundation fait vivre aux donateurs la concrétisation quotidienne des dons. L'EPIC Foundation a décidé de tourner des films en réalité virtuelle. Ainsi pour les donateurs qui

ne peuvent pas se déplacer, ils peuvent suivre en réalité ce qui se passe dans le pays en question et tout ce que l'EPIC Foundation fait pour les enfants.

Les exemples à suivre :

- Candalie qui reverse 1% de ses revenus à une cause sociale
- Cojean qui donne 10% de ses revenus !
- Suivons aussi l'exemple de l'Inde où une loi impose aux entreprises de donner 2% de leurs profits à partir d'un certain chiffre d'affaires.

Et à ne pas suivre :

- Apple qui ne reverse aucun pourcentage de ses 42 milliards de profits à une association...☹

Et si Alexandre Mars était président :

***« Moi président, j'obligerais les entreprises à donner
1% des leurs profits à des œuvres sociales" ! »***