

Alexandre Mars
La révolution
du partage



Flammarion | Versilio

Je ne suis ni l'abbé Pierre ni mère Teresa. Juste un homme de mon temps, révolté par l'injustice, qui a décidé un jour de mettre sa révolte en actes.

Parce qu'un milliard d'humains vit avec moins d'un dollar par jour, parce que notre monde est sur le point d'imploser, parce que l'on peut changer les choses, Alexandre Mars, entrepreneur et philanthrope, a choisi de s'engager au service du partage. Avec un mot d'ordre: que le don devienne la norme.

Alexandre Mars est le fondateur d'Epic, le mouvement mondial pour lutter contre les injustices sociales en révolutionnant le don.

Alexandre Mars fera don de l'intégralité
de ses droits d'auteur à



epic

www.epic.foundation

Flammarion | Versilio

La Révolution du partage

Alexandre Mars

La Révolution du partage

Flammarion | Versilio

© Flammarion, 2018.
© Versilio, 2018.
ISBN : 978-2-0814-3947-4

« Le contraire de la misère, ce n'est pas la richesse.
Le contraire de la misère, c'est le partage. »

ABBÉ PIERRE

Je ne suis ni l'abbé Pierre ni mère Teresa. Juste un homme de mon temps, révolté par l'injustice, qui a décidé un jour de mettre sa révolte en actes. J'aurais pu continuer ma vie à la poursuite des technologies de demain ; je l'ai fait pendant des années. Et puis j'ai opté pour le pragmatisme : je suis devenu activiste de la justice sociale.

Chance

Je suis né chanceux. J'appartiens à un petit pourcentage de la population, des privilégiés qui arrivent au monde avec quantité d'atouts : une famille, un toit, la santé, plus tard l'éducation, un minimum de sécurité et toutes sortes de protections. Et qui naissent à un moment d'exception.

J'ai eu une famille aimante, même si mes parents ont divorcé quand j'avais trois ans. Sous le toit de ma mère, chez qui je vivais, ce n'était pas l'opulence, mais nous ne manquions de rien. L'éducation m'a été donnée : j'ai fréquenté l'école publique qui, en France, est gratuite. Je reconnais que j'ai abusé : à partir de douze ou treize ans, j'ai décroché, j'ai redoublé deux fois, et j'ai finalement obtenu mon bac. Avoir accès aux médecins ou aux hôpitaux (j'ai été admis huit fois aux urgences) n'a jamais été un problème non plus.

La Révolution du partage

J'avais la chance d'être dans un pays où l'on peut facilement se soigner.

Pour ce qui est du moment, je suis né à Paris en 1974, presque en même temps que les ordinateurs personnels, et juste à temps pour capter Internet dès son éclosion, au milieu des années 1990. Il existe, dans notre monde, des fenêtres magiques où naissent les plus chanceux.

Dans son livre *Outliers*, le journaliste canadien Malcolm Gladwell a mis le succès en statistiques. Il a découvert par exemple que sur les 75 personnes les plus riches depuis l'an zéro, 14, qui sont d'ailleurs en tête de liste du classement, sont nées au même endroit (les États-Unis) et au même moment (entre 1831 et 1840) : les Rockefeller, Carnegie, Vanderbilt, etc. La moitié étaient partis de rien, les grands bouleversements économiques sont intervenus quand ils ont atteint l'âge de travailler : la construction du chemin de fer et l'émergence de Wall Street. Dix ans plus tôt, dix ans plus tard, il y avait des individus aussi brillants, mais qui n'eurent pas la chance de naître au bon endroit, au bon moment. L'histoire les a oubliés.

La fenêtre magique dans laquelle je suis né a duré plus longtemps que la précédente, grâce à

Chance

l'accélération des innovations. Ceux qui sont nés en 2000, donc vingt-six ans après moi, appartiennent eux aussi, à condition qu'ils soient issus soit d'un pays développé, soit d'une classe sociale très privilégiée, à l'infime pourcentage des ultra-chanceux à qui l'avenir, porté par les nouvelles technologies, tend les bras.

À côté de nous, vous, moi, les chanceux, il y a la cohorte des malchanceux du Premier jour. Ceux qui sont nés au mauvais endroit, dans un bidonville ou sur un trottoir, entassés à cinq dans une chambre de bonne, et qui ont, les statistiques le démontrent, d'infimes possibilités de sortir de la spirale infernale où les a plongés leur naissance.

Les chiffres de la Banque mondiale sont terrifiants : 1 milliard d'humains vivent avec moins de 1 dollar par jour ; 2,8 milliards avec moins de 2 dollars. Mais ces chiffres ne tiennent pas compte de la réalité. Des 77 pays qui n'estiment même plus leur taux de pauvreté tant il est immense. Des 250 millions d'enfants de moins de cinq ans qui vivent aujourd'hui sans jamais avoir été inscrits à l'état civil – c'est une estimation à la louche, le chiffre est certainement plus élevé. Du demi-milliard de victimes de la famine – et dont beaucoup mourront littéralement de faim. Des 55 %

La Révolution du partage

d'êtres humains qui, selon l'Organisation internationale du travail (OIT), ne bénéficient d'aucune forme de protection sociale – maladie, vieillesse, chômage. De la « pauvreté invisible » dans les pays développés, celle des sans-abri, des réfugiés, des clandestins, des exclus, des familles entières qui survivent grâce à la charité.

Ce monde-là, où les mal-nés n'ont pas leur place, me choque. La malchance du Premier jour me révolte. Je sais que l'on peut changer les choses. Pas pour tout le monde, mais pour beaucoup. Théoriquement, ce n'est pas si difficile. Et pourtant...

Succès

J'ai rencontré Sid Ahmed à Paris, dans un VTC. Né en Algérie, il était arrivé en France quelques années auparavant, sans rien. Le trajet était long, nous avons bavardé. Je l'ai d'emblée tutoyé comme je le fais avec tout le monde, président de la République ou SDF, tutoiement pour abolir les frontières et briser la glace dès la première seconde – un « tu » que j'utilise à la manière du « you » de la langue anglaise, pronom personnel unique pour exprimer le « tu » et le « vous ».

Sid Ahmed ne m'a pas raconté la galère, mais le succès. Les trois voitures qu'il possède aujourd'hui et les deux chauffeurs qu'il a embauchés, des copains qu'il a sortis de l'inactivité. Il m'a parlé de partage. Il a bossé, il a réussi, il veut aider les autres, avec ses moyens. Avec un grand

sourire, il m'a dit qu'il donne aussi la zakat – l'aumône qui est un des cinq piliers de l'islam. Il était fier de son succès. Fier aussi de pouvoir, aujourd'hui, tendre la main aux autres. Heureux de m'expliquer la clé de ce succès : « J'ai bossé. »

Moi, j'avais bossé au lycée, mais pas beaucoup pendant les cours. J'étais délégué des élèves, j'assistais au conseil de classe, j'adorais défendre les cas compliqués, aider ceux qui avaient des problèmes. J'avais été à bonne école avec une maman qui portait en étendard l'amour des autres, donnant avec générosité ce qu'elle-même n'avait pas reçu. À l'école primaire, je ne rentrais jamais seul après les cours : il y avait toujours avec moi Annabellen dont la mère était femme de ménage, ou Thomas dont le père n'était plus là. Maman nous faisait tous étudier ensemble, elle tenait à leur donner leur chance.

J'ai monté ma première start-up à dix-sept ans. Bien qu'élève très peu modèle, c'est le moins que l'on puisse dire, j'avais l'oreille du proviseur du lycée, Pierre Attal. Nous discutons avec un respect mutuel quand je revêtais ma casquette de délégué des élèves – nous sommes d'ailleurs restés en contact, maintenant qu'il a pris sa retraite à Toulouse. Avec son aval, j'ai organisé des concerts

Succès

payants dans l'enceinte de l'établissement. De vrais concerts, 1500 spectateurs pour la première édition, avec des groupes de chanteurs et des musiciens se produisant sur une scène que nous montions, un service de sécurité des élèves et des voisins de quartier, Florence, qui allait devenir ma femme, à la billetterie et à la buvette, une équipe avec qui je débriéfast jusqu'à pas d'heure. C'était une vraie entreprise, ma première !

À la faculté de Nanterre, je me suis découvert un amour pour les maths. J'ai bossé pour rejoindre l'université de Dauphine, bossé pour rejoindre HEC et Florence qui y était déjà – je voulais réussir.

Avec les 100 000 francs (c'était avant l'euro) que j'avais gagnés grâce aux concerts, j'ai acheté des ordinateurs. Avec l'un de mes meilleurs amis, Xavier Herman, j'ai créé une start-up, A2X, l'une des premières agences Web de France. Nous avons été très vite rejoints par deux amis, Morgann Lesné et Frédéric Athenosy. J'avais vingt-deux ans, les cheveux longs et des jeans baggy, je démarchais des patrons de cinquante ans qui ne juraient que par le Minitel. Ils m'écoutaient poliment, je savais que j'avais raison et j'étais sûr qu'ils allaient me rappeler, mais j'étais naïf. Mon téléphone ne sonnait pas.

La Révolution du partage

J'ai appris la résilience, et j'ai commencé à travailler quand j'ai compris que la réussite appartient à ceux qui travaillent. Le facteur chance ne suffisait pas. J'ai bossé, et je n'ai plus jamais arrêté. Depuis lors, je travaille comme un chien.

Le moment est très vite venu où Internet est devenu incontournable. Nous avons revendu la boîte à une plus grande agence et je me suis lancé, comme investisseur, dans le capital-risque. Cette fois, j'ai frappé aux portes des banques : pas une seule n'a suivi le gamin de vingt-quatre ans qui leur parlait de start-up et d'économie d'avenir. Faute d'options, j'ai demandé un prêt à un autre entrepreneur : mon père. Il avait le goût du risque. En 1969, il était parti aux États-Unis avec pas grand-chose, avait réussi brillamment et était revenu en Europe au milieu des années 1970 pour y implanter les branches britannique puis française du cabinet de conseil BCG. En 1979, il lançait sa propre entreprise qui est rapidement devenue la référence mondiale en conseil en stratégie. La seule entreprise européenne à avoir fait de l'ombre à ses sœurs américaines. Il m'a sans doute dit oui par amour, mais, par-dessus tout, il croyait en mon instinct et au marché.

Succès

En 1999, au plus haut de la bulle Internet, je vivais entre New York et Paris et, tout à coup, le monde changea : avoir vingt-cinq ans devenait un atout, surtout quand on était familier d'Internet, un univers encore opaque pour la majorité.

Puis il y a eu Phonevalley en 2002, une agence de marketing mobile que j'ai revendue au groupe Publicis en 2007. ScrOOon, une plateforme spécialisée dans les médias sociaux, que j'avais développée avec Njara Zafimehy, comme moi un travailleur acharné et devenu un ami, rachetée par BlackBerry en 2013. Entre-temps, en 2010, je m'étais installé à New York avec ma famille.

À trente-neuf ans, j'avais réussi mon pari. Mais j'avais aussi compris que la réussite ne se mesurait pas au nombre de zéros sur son compte en banque. Elle est un concept indéfinissable. Elle est Sid Ahmed le chauffeur qui a du succès dans ses affaires et incarne l'image de la réussite aux yeux de ses proches, de son entourage, de son quartier.

Prerana

Depuis 1986, Priti Patkar joue au chat et à la souris.

Elle avait vingt-deux ans quand elle a commencé. Elle venait de recevoir la Médaille d'or du prestigieux Institut Tata en sciences sociales de Mumbai qui lui ouvrait une carrière internationale. Mais elle venait de croiser à Kamathipura, le quartier rouge de la ville, une grand-mère, sa fille et sa petite-fille qui faisaient ensemble le tapin. Et autour d'elles, une nuée de gamins de cinq ou six ans racolant pour leurs propres mères qui attendaient dans les bordels.

L'Inde est fortement touchée par la prostitution. Plus d'un million de prostituées, dont 40 % de mineures. Dans les villages, les fillettes sont vendues pour devenir bonnes et permettre à la famille de survivre. En ville, elles atterrissent dans

La Révolution du partage

de minuscules cellules où elles partagent parfois à deux leurs vêtements, leurs maigres provisions et leur réchaud cachés sous le lit. Des bordels populaires. Les récalcitrantes sont enfermées dans des cages en bois, sans eau ni nourriture, jusqu'à ce qu'elles disent oui. Elles n'ont pas le choix : elles appartiennent à leur souteneur et doivent travailler dix à quinze ans pour se « racheter » – payer le prix de la dette. Ensuite, elles restent. Elles n'ont nulle part où aller, ces malchanceuses du Premier jour. Des enfants naissent des rapports non protégés, grandissent dans les cellules, assistent aux ébats. Les garçons apprennent à trafiquer ; à neuf ans, la virginité des fillettes est vendue très cher, puis elles travaillent elles aussi. Comme maman...

Quand Priti a inauguré Prerana aux portes de Kamathipura, les mafias locales l'ont d'abord adorée. Sans rien leur demander en retour, l'ONG allait éduquer ces enfants, les soigner et les conduire à l'école. Dans l'esprit des souteneurs, le business plan était tout tracé : les fillettes deviendraient des escort-girls de luxe et, pour les garçons, on verrait bien. Ce n'était pas le plan de Priti, déterminée à offrir une vraie deuxième chance aux enfants. Quand ils l'ont compris, les souteneurs l'ont combattue, salie, menacée. Mais

N° d'édition : L.01ELKN000729.N001
Dépôt légal : mai 2018