

# Les décideurs

Rubrique dirigée par Carole Bellemare  
avec Chloé Devis

## Ashoka : Kayser, de McKinsey à l'entrepreneuriat social

« Vous connaissez la parabole du pêcheur... Eh bien, nous, notre rôle n'est pas d'apprendre à pêcher, mais de financer celui qui révolutionnera l'industrie de la pêche. » Ainsi Olivier Kayser, 47 ans, ancien de McKinsey, définit-il la mission d'Ashoka, dont il vient de lancer l'antenne française. En d'autres termes, l'ONG - baptisée du nom d'un empereur indien aux idées humanistes du 3<sup>e</sup> siècle avant Jésus-Christ - pratique le « capital-risque philanthropique » : entièrement financée par des fonds privés (20 millions d'euros de budget annuel), elle soutient des projets qui allient l'esprit d'entreprise et une vocation sociale ou environnementale. Et, ce, depuis sa création il y a plus de vingt ans par Bill Drayton, lui-même ancien de McKinsey. Paradoxalement, Olivier Kayser n'avait jamais entendu parler d'Ashoka, lorsque après dix-huit ans d'une brillante carrière internationale au sein du célèbre cabinet, il éprouve le désir de « se remettre en cause » et de donner un nouveau cap à sa carrière en se tournant vers « l'autre moitié du monde ». La découverte d'Ashoka, qui cherche justement à s'implanter en Europe de l'Ouest après avoir essaimé dans les pays en voie de développement ainsi qu'en Amérique du Nord, le comble : « Cette organisation m'offrait la possibilité de travailler sur des problèmes qui m'intéressaient dans un environnement inter-



national et répondant aux exigences de qualité auxquelles j'étais habitué. » L'ONG a en effet adopté un processus de sélection très rigoureux des « entrepreneurs sociaux » qu'elle choisit d'appuyer. En vertu duquel l'heureux élu se voit versé durant trois ans un salaire « inconditionnel » lui permettant de se consacrer à son idée tout en bénéficiant du réseau d'Ashoka. Bilan : selon une étude réalisée par l'organisme, « 98 % des entrepreneurs soutenus travaillent toujours à temps plein à leur projet cinq ans après ». En France, Ashoka a déjà levé 30 % de son budget annuel d'un million d'euros auprès de deux grandes entreprises, une fondation et trois particuliers. « Notre arrivée est bien perçue par le milieu associatif, qui a besoin d'un nouveau souffle. Et si notre approche élitiste peut heurter, elle offre la possibilité de s'identifier à des gens qui réussissent », observe Olivier Kayser.