

«CheckNews» a enquêté sur les coulisses de la pétition qui s'oppose au pass vaccinal, en revendiquant 1 million de signatures. Derrière son succès, une galaxie d'entreprises rodées aux pires techniques de vente, fondée par un homme qui «assume parfaitement» de mentir.

Question posée par Pierô le 29 décembre 2021

Bonjour,

Votre question fait référence à cette pétition à succès qui s'oppose au pass vaccinal, et qui compterait déjà 1 million de signatures (sans que

CheckNews ne soit en mesure de confirmer ce chiffre). «Si vous laissez faire cela, vous acceptez que votre vie quotidienne soit conditionnée à la vérification d'une information de son t é don t la confiden tialité est censée être garan tie par le droit, met-elle en avant. Il vous sera impossible d'y échapper caries tests de dépistage, ni même le statut de "guéri du Covid", ne seront plus considérés. Cette mesure inique nécessite une réaction immédiate.»

Elle a été relayée sur les réseaux sociaux par des personnalités comme Florian Philippot, l'acteur Yvan Le Bolloc'h ou l'ancien auteur des *Guignols* Bruno Gaccio. Sur Facebook, elle compte des centaines de milliers de partages, notamment grâce à des groupes de

soutien à Didier Raoult ou via la page du collectif «BonSens» et celle du vidéaste Oliv Oliv, qui fait partie des leaders du mouvement anti-pass sanitaire.

Son auteur est Rodolphe B acquêt, présenté comme un *«aventurier de la santé naturelle de 34 ans»*, qui a notamment écrit pour des guides touristiques Lonely Planet. Interrogé par le site France-Soir sur la motivation de sa pétition, il avance *«des raisons de cœur, citoyennes»*, car ce projet de loi ferait atteindre *«un point de non-retour»* quant à nos libertés fondamentales. Sans préciser que sa pétition est au cœur d'une galaxie d'entreprises et d'associations qui ont avant tout des objectifs mercantiles, comme le révèle *CheckNews*.

conflit d'intérêts ?

Aujourd'hui, Rodolphe B acquêt est rédacteur en chef d'Alternatif Bien-Être, dont le «navire amiral» est une newsletter du même nom. Consacrée à la «*santé naturelle*», elle revendique plus de 200 000 abonnés. Au début de la pandémie, elle a d'abord dénoncé les discours complotistes les plus fantaisistes... avant de mettre en avant des remèdes qui n'ont pas fait leurs preuves ou de relayer les voix qui affirmaient que l'épidémie était «*terminée*» en septembre 2020. Récemment, Rodolphe Bacquet s'est attaché à entretenir la confusion entre les effets secondaires potentiellement imputables au vaccin contre le Covid-19 et ceux établis.

Plus largement, le site vante différentes approches dites «*naturelles*» pour prendre soin de sa santé. Comme dans cette longue publication pour vanter les vertus du matcha, signée Rodolphe Bacquet. Mais en dessous de ce texte, un commentaire (bien opportun) s'interroge : «*Comme , votre article sur le thé matcha est très intéressant, mais où s'en procurer de bonne qualité ?*» Et il n'y a pas besoin de chercher très loin : l'équipe d'Alternatif Bien-Être lui indique un lien en réponse pour en commander. Surprise : le thé matcha, de la marque Okinawa et moi, est en fait commercialisé directement sur le site d'Alternatif Bien-Être.

Et les liens entre les deux structures sont bien plus profonds qu'un simple partenariat : le gérant d'Okinawa et moi n'est autre que Sébastien de Dianous. Soit le directeur de publication d'Alternatif Bien-Être.

En résumé : la newsletter qui vante les mérites du thé matcha (mais aussi de compléments alimentaires par exemple) est dirigée par la personne même qui commercialise ces produits. Un cas d'école de conflit d'intérêts ? Sébastien de Dianous n'a pas répondu à nos questions.

La galaxie «santé Nature innovation»

Contrairement aux apparences, Alternatif Bien-Être n'est donc pas une newsletter comme les autres. Et elle s'intègre dans une galaxie bien plus large (et trouble). Elle a ainsi été créée par le groupe SNI Editions AG (pour «Santé Nature Innovation»), qui édite directement ou via ses ramifications pas moins de 75 newsletters, revues ou *«programmes en 28 jours»* sur le seul thème de la *«santé naturelle»*.

Si ces différentes structures assurent aujourd'hui être indépendantes les unes des autres, Alternatif Bien-Être et SNI Editions partagent toujours la même adresse postale à Croix, dans le Nord. Et

le même système de numéro client.

«Dans le discours, il fallait prétendre que toutes ces entreprises sont indépendantes, confirme un ancien salarié sous couvert d'anonymat. Mais elles sont toutes interconnectées : c'est le même service client, depuis une seule boîte basée en Suisse. »

Il s'agit de la maison mère de SNI, fondée par un certain Vincent Laarman. Un homme bien connu dans les milieux politiques français : il a fondé plusieurs associations très conservatrices comme SOS Education ou l'Institut pour la justice.

Et ses entreprises ne font pas qu'éditer des revues «*alternatives*» ou créer des pétitions à succès.

Loin de là. Elles font partie d'un réseau d' «*associations-entreprises*» pratiquant un système appelé le *copywriting*. *impoité* des Etats-Unis : «*Le fonds de commerce du copywriting, que ce soit sur le sujet delà finance, du développement personnel ou des médecines alternatives, c'est la "génération de lead"*. Ça veut dire que vous proposez des contenus gratuits, quel que soit le sujet, pour obtenir le mail des gens», résume à *CheckNews* un expert marketing passé par BioSanté Edition, autre émanation de SNI.

Ces différentes associations et entreprises de *copywriting* utilisent en général un sujet d'actualité susceptible de susciter l'indignation (comme le pass vaccinal par exemple) pour récolter de

nombreux contacts, principalement via des pétitions. Qu'elles vont ensuite valoriser, soit en les vendant directement à d'autres entreprises, soit en faisant des appels au don. Mais aussi et surtout en vendant à un public ultra-ciblé des abonnements à des revues, des produits par correspondance, des formations ou des conférences commercialisés par des entreprises satellites.

Parmi les pétitions émanant de cette galaxie, on retrouve des textes qui ont connu un grand succès et un fort écho médiatique, comme celui en soutien à un viticulteur bio en 2014 ou encore celui contre la vaccination obligatoire des enfants en 2017.

«un espoir de guérison pour les maladies graves»

Et pour ensuite vendre des revues ou des produits par correspondance, SNI n'hésite pas à s'arranger avec la vérité, y compris dans le domaine de la santé. Le groupe clame ainsi haut et fort que «*les thérapies naturelles offrent un espoir de guérison pour la plupart des maux, y compris pour les maladies graves (cancer; diabète, Alzheimer, maladie de Lyme, arthrose, fibromyalgie...)*». A rebours de tout consensus scientifique quant aux réelles perspectives de guérison offertes par ces approches.

Pour prendre un exemple concret, la

newsletter Santé Nature Innovation
fustige par exemple «*les risques insensés*»
des opérations de correction de la vue
au laser... pour mieux vendre son
programme intitulé «*voir sans lunettes
naturellement*», qui permettrait de
«*retrouver la vue*» en «*huit semaines et
demie*» pour «*seulement 39€*».

Devant des collaborateurs, en 2017,
Vincent Laarman assume d'ailleurs de
manipuler l'information à des fins
mercantiles : «*A ceux qui me disent: "C'est
n'importe quoi, c'est la théorie du complot,
vous exagérez, c'est du populisme."* Je leur
réponds : "*Je vous emmerde.*" C'est notre
manière de fonctionner, je l'assume
parfaitement. Dire aux gens qu'il y a un
complot même si ce n'est pas vraiment un
complot, c'est de la forme !»

Depuis plusieurs mois, Santé Nature Innovation et ses émanations profitent de la pandémie pour multiplier les contenus sur le Covid, sur fond de complots. Tout en recommandant à ses lecteurs d'acheter au plus vite de la vitamine D... chez son partenaire, le labo CellTnnov. SNI a également des intérêts directs dans l'industrie des compléments alimentaires, comme permet de le confirmer le site de la Direction générale de la répression des fraudes (DGCCRF), où elle figure comme «*responsable de l'étiquetage*» d'une vingtaine de produits (dont plusieurs de la marque Okinawa et moi déjà évoquée). Un comble pour des newsletters qui dénoncent en permanence les conflits d'intérêts de «*big pharma*».

Pratique illégale en France

Et les pratiques douteuses ne s'arrêtent pas au discours. En 2018, UFC-Que choisir s'était également penché sur les pratiques commerciales de Santé Nature Innovation. Dans son enquête, le magazine spécialiste de la consommation s'intéressait au modèle économique de l'entreprise basée en Suisse. Celui-ci reposait sur une pratique illégale en France : *«Cet ingénieux système est appelé "one clic" ; dès lors que vous avez livré votre Sepa [moyen de paiement, ndlr], cliquer sur une offre vous engage à l'achat sans même que vous vous en rendiez compte»*, détaillait le magazine. *«J'ai eu des personnes âgées sans grandes ressources*

qui pleuraient au téléphone parce qu'on les avait encore débitées de 200 euros, elles voulaient être remboursées et on ne pouvait rien faire», témoignait un ancien employé du site.

«Dès que les clients cliquaient sur un bouton, la commande était lancée. Il y avait parfois juste écrit "Je m'abonne" et ça suffisait pour qu'on facture, sans confirmation ni rien», confirme à *CheckNews* un salarié qui a travaillé pour différentes structures de SNI. *«On avait toujours le sentiment d'avoir un pied dans l'illégal, abonde un autre qui travaillait pour le groupe depuis la France. Il n'y a que dans cette entreprise que j'ai pratiqué la technique du one clic par exemple, je n'ai jamais vu ça ailleurs. On était devant des situations où on*

débitait quelqu'un de 500 euros pour un lien vers un webinaire, sans qu'il ne s'en rende compte. Et tout ça sous le prétexte de la santé au naturel, avec des propos très discutables dans les newsletters. J'ai même eu des clients au téléphone qui m'expliquaient qu'ils allaient arrêter leur chimiothérapie.»

L'un des salariés a d'ailleurs quitté la nébuleuse spécifiquement à cause de ces «magouilles» : «Ce qui est terrible, c'est qu'au début on est convaincus qu'on va aider des gens à trouver des alternatives en termes de santé, parce que les laboratoires pharmaceutiques ne seraient pas transparents. Mais là non plus, rien n'était transparent !»

Derrière l'image alternative voire

artisanale des revues et newsletter de la galaxie SNI (le ton y est très personnel, presque amical, puisque l'auteur offre en général ses conseils exclusifs aux lecteurs à la première personne) se cache donc une machine bien huilée, qui utilise l'argument de la «*santé naturelle*» pour générer du cash. Un rapide tour sur LinkedIn permet d'ailleurs de confirmer que le groupe recrute plutôt des experts en marketing issus des plus grandes écoles de commerce françaises que des spécialistes de la santé.

une plateforme de pétitions au cœur du dispositif

Au-delà de son auteur, la pétition contre

le pass vaccinal s'inscrit
en plein cœur de cette galaxie : elle est
hébergée par le site
LesLignesBougent.org. Interrogé par
CheckNews, Rodolphe Bacquet assure
l'avoir choisie car elle permet d' «*écrire
aux signataires s'ils le souhaitent*»,
contrairement aux autres plateformes.

Il refuse en revanche de répondre sur
les liens très serrés qu'elle entretient
avec SNI Editions, au point d'en faire
une sorte de version maison de la
plateforme Change.org. Le fondateur
des Lignes bougent ? Aymeric Puech,
proche de Vincent Laarman et patron de
Publishing Factory, énième planète de la
galaxie SNI Editions.

Son directeur actuel ? Sébastien Olivier,
ancien de Publishing Factory.

L'ancienne directrice de publication ?
Carole Lévy, également à la tête de sites créés par SNI Editions. Et une salariée assume même d'occuper la même fonction dans les deux structures selon son profil LinkedIn.

Autre lien de filiation, plus amusant : dans la politique de confidentialité des Lignes bougent, il est indiqué que *«la Suisse est un pays reconnu par la Commission européenne comme offrant un niveau de protection adéquat des données personnelles»* alors que le site est basé en France. Il ne faut pas chercher très loin pour retrouver cette phrase : elle figure mot pour mot sur les autres sites affiliés à SNI Editions (et eux seuls), qui sont, eux, bien basés en Suisse.

Il y a encore quelques mois, Les Lignes bougent affirmaient collecter les données pour de la «*prospection commerciale*» et du «*ciblage publicitaire*». Mais la mention a disparu du site. Contactée par *CheckNews*, la plateforme n'a pas donné suite à nos sollicitations.

Reste qu'au moment de signer la pétition contre le pass vaccinal, un gros bouton permet de s'abonner du même coup à la newsletter Alternatif Bien-Être pour «*être informé des suites de cette action*». Si ce choix est optionnel, le fait de signer conduit en revanche automatiquement à recevoir des informations «*sur les actions citoyennes initiées via Les Lignes bougent*». Qui n'allait quand même pas refuser une si belle occasion de récolter des centaines

**de milliers de mails, voire des millions,
selon le devenir de la pétition.**

par Vincent Coquaz

publié le 01 janvier 2022 à 13h53

(mis à jour le 01 janvier 2022 à 13h53)