

Olivier Fayolle, CEO de The Bee :

# “Notre mission d’accompagner les bâtisseurs de demain est plus pertinente que jamais”

**The Bee est une société d’investissement qui accompagne les entrepreneurs dans leurs ambitions de développement. Faisant partie du Groupe IBL, The Bee jouit d’une position unique qui permet à son portefeuille de bénéficier d’expertises pointues, d’un vaste réseau d’affaires et d’une connaissance approfondie du contexte commercial local et régional.**



## Comment évolue The Bee dans le contexte actuel de pandémie de COVID-19 ?

Les entreprises de notre portefeuille sont affectées à divers degrés. Nous jouons notre rôle de partenaire engagé en les aidant à adapter leur organisation à la recherche de plus d’efficacité et de performance. Dans ce contexte difficile, notre mission de stimuler l’entrepreneuriat et d’accompagner les bâtisseurs de demain est plus pertinente que jamais. La crise va rebattre les cartes de certains secteurs et faire émerger de nouveaux acteurs que nous sommes prêts à accompagner dans leur développement. Des PME à fort potentiel qui sont freinées dans leur élan par le ralentissement économique pourront s’appuyer sur nous pour transformer cette crise en opportunité. Enfin, nous pouvons accompagner des cadres talentueux qui voudraient entreprendre pour contribuer au redressement économique du pays.

## Vous évoquez le cas des nouveaux entrepreneurs. Est-ce que The Bee finance également des startups ?

Nous nous positionnons à la fois dans l’amorçage et l’accélération d’entreprises. Ce sont la pertinence des projets et la qualité des entrepreneurs qui nous guident dans nos choix. Nous accompagnons des professionnels aguerris qui ont une vision et une solide capacité d’exécution.

## Privilégiez-vous certains secteurs d’activité ?

Nous sommes “agnostiques” dans notre allocation sectorielle et avons défini un ADN de projets que nous souhaitons accompagner. Nous recherchons des entreprises ayant une proposition de valeur forte leur permettant de croître rapidement et durablement. The Bee s’intéresse à l’innovation – qu’elle passe par l’utilisation de la technologie ou un modèle d’affaires différenciant, gage de compétitivité. Notre marché domestique étant limité, nous suivons aussi les entreprises tournées vers l’international.

## Dans quels projets avez-vous investi récemment ?

L’année dernière, nous avons investi dans Identical Pictures, une des seules sociétés audiovisuelles locales capables de tourner des films de qualité internationale et diffusés sur des médias comme Netflix et TF1, ou pour le cinéma. Un autre exemple est Regen, une jeune entreprise qui assure aux hôtels, entreprises, centres commerciaux et copropriétés une gestion rigoureuse, éthique et durable des déchets.

## Quel est votre modèle d’investissement ?

Nous apportons des fonds propres aux entreprises que nous accompagnons en contrepartie d’une part minoritaire – entre 25 % et 49 % – dans leur capital. Notre métier n’est pas de les contrôler ou les opérer. Nous recherchons des entrepreneurs capables de développer leur entreprise de manière relativement autonome. Néanmoins, nous mettons nos compétences et notre énergie au service de leur projet dans l’objectif d’un succès partagé. En partenaires de confiance, nous les aidons dans leur orientation stratégique et leur ouvrons nos réseaux. Nous prenons des risques à leur côté et travaillons avec eux pour que leur entreprise prospère.

## Combien investissez-vous dans chaque projet ?

Nous investissons entre Rs 2m et Rs 10m dans des projets en amorçage et entre Rs 5m et Rs 30m dans des entreprises installées ayant besoin d’un appui pour passer à une autre étape de leur développement. Au terme d’une période de détention de 3 à 7 ans, nous revendons nos parts, aux fondateurs, à l’entreprise, à d’autres investisseurs, ou à une combinaison de ces différentes formules.

## Quel rôle joue The Bee au sein du Groupe IBL ?

The Bee peut sécuriser financièrement des PME qui manquent d’un appui financier solide pour un éventuel partenariat avec une entreprise du groupe. Je pense notamment aux startups qui pourraient participer à l’ambition de transformation digitale du groupe. Nous pouvons faire grandir de jeunes pousses jusqu’à ce qu’elles atteignent la taille et les attributs nécessaires à une intégration plus poussée dans un cluster du groupe. Nous pouvons aussi co-investir dans des projets entrepreneuriaux avec des entreprises d’IBL quand celles-ci souhaitent partager les risques et faire suivre ces projets par The Bee. Réciproquement, les entreprises d’IBL peuvent nous apporter des opportunités d’investissement intéressantes en orientant vers nous des entrepreneurs qui les approcheraient. Nous pouvons nous appuyer sur leur expertise métier pour valider la crédibilité des business plans qui nous sont présentés. Les entreprises d’IBL sont autant de partenaires et de clients potentiels pour les entrepreneurs qui sollicitent The Bee. Le groupe dispose de réseaux d’affaires locaux et régionaux qui peuvent être mis à leur service. Nous pensons qu’il y a d’énormes bénéfices mutuels à travailler étroitement avec les entreprises d’IBL. C’est un axe de travail que nous souhaitons renforcer dans les mois qui viennent.