

**Sylvain Orebi, dirigeant d'Orientis**

## Tonique avec un grand Thé!

**Avec sagacité, Sylvain Orebi mène sa société, le groupe Orientis, sur le chemin de la croissance. Une expérience que le dirigeant met au service de jeunes créateurs d'entreprise, notamment dans les médias, en tant que business angel et prochainement comme mentor. Itinéraire d'un entrepreneur entreprenant.**

**P**lutôt thé ou café? Sylvain Orebi, lui, a choisi les deux. Après un long passé de négociant en café, le dirigeant d'Orientis (groupe réunissant différentes marques d'épicerie sucrée) a fait de Kusmi Tea une marque de thé très branchée. Ses boîtes, reconnaissables entre toutes (métalliques, look rétro slave), s'empilent les unes sur les autres dans les rayons des boutiques en propre de la marque, des grandes surfaces et, par conséquent, dans les foyers d'une population active et citadine. «À fin 2012, nous visons les 40 millions de chiffre d'affaires, pour un effectif de 300 personnes. Pourtant, il y a quelques années, nous n'étions encore qu'une petite PME», rappelle-t-il. Un succès qu'il construit au fur et à mesure de rachats, notamment de belles endormies, à l'image de Kusmi Tea, une marque russe en déclin, qu'il a eu le flair et l'audace d'acquérir pour en faire une marque réputée et moderne...

### L'échec, source de succès

Si tout semble lui sourire, l'homme commence pourtant sa carrière par un "couac". Diplômé de l'ESCP Europe, Sylvain Orebi quitte l'école avec l'idée de créer sa propre entreprise avec un copain de promo. S'il garde secrète

l'activité de cette structure, il avoue sans fard que ce projet a été un échec cuisant. «On a voulu monter cette boîte à 23 ans, mais seuls. Or un entrepreneur, surtout lorsqu'il est si jeune, ne peut pas s'en sortir sans aide extérieure. Cet échec m'a été bénéfique. Grâce à lui, j'ai eu envie de poursuivre dans l'entrepreneuriat et d'apprendre de mes erreurs», confie-t-il. Sylvain Orebi rejoint alors la tête de l'entreprise familiale, Orebi et Cie, aux côtés de son père et de son frère. Leur activité: le négoce international de café et de cacao. Très vite, le jeune entre-



## → SES PREMIÈRES FOIS

### Le premier entrepreneur soutenu

Accompagner les entrepreneurs, une volonté exprimée très tôt par Sylvain Orebi. Le premier à bénéficier de ses conseils? Un cousin qui fait appel à lui alors qu'il codirige Orebi et Cie en famille. «Il souhaitait monter une boîte de négoce de métaux et voulait des conseils sur ce métier. Je l'ai alors coaché sur la manière de s'organiser, mais aussi sur le business en général, par exemple qui faire entrer au capital de son entreprise, etc.» Dix ans plus tard, le cousin de Sylvain Orebi revend son entreprise en faisant une belle plus-value. «Ce fut une vraie réussite», se félicite le dirigeant d'Orientis.

### Son "premier prix"

En avril 2012, Sylvain Orebi reçoit le Prix Montgolfier de la Société d'encouragement pour l'industrie nationale, qui œuvre en faveur de la promotion de l'industrie tricolore. «Contribuer au rayonnement de l'industrie française à l'étranger avec ma marque Kusmi Tea et être reconnu pour ça est une fierté pour moi», témoigne-t-il.

## BIO EXPRESS

**5 octobre 1956**

Naissance au Caire (Égypte)

**1980**

Diplômé de l'ESCP Europe

**1981 à 2001**

Codirige Orebi et Cie avec son père et son frère

**2001**

Crée Orientis avec son frère, Claude, et rachète la marque Olivier-Langlois

**2003**

Rachète la marque Kusmi Tea

**2010**

Lance la marque Løv Organic

**2011**

Rachète Laura Todd Cookies

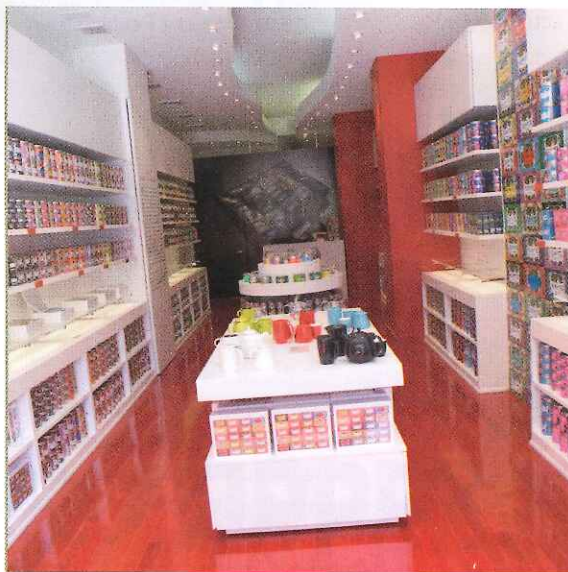
## → SES DERNIÈRES FOIS

### Son dernier défi

Imposer l'Exposition universelle de 2025 en France. « C'est dommage de ne pas avoir accueilli les Jeux olympiques depuis longtemps, regrette Sylvain Orebi. Un tel événement représente un gros potentiel d'appels à projets pour les entreprises locales. » Aussi, Sylvain Orebi espère créer une dynamique comparable avec l'Exposition universelle. Il fait partie du Comité de soutien et attend avec impatience la décision finale quant à la ville qui accueillera ce rendez-vous mondial. Réponse prévue pour... 2018.

### Sa dernière découverte artistique

Passionné d'art, Sylvain Orebi a longtemps pratiqué la photo. Par manque de temps, il a dû délaissier son appareil, mais continue à suivre de près ce qui se fait en art moderne et en design. Sa curiosité l'a amené à découvrir Pascal Rostain, un photographe paparazzi qui s'est spécialisé dans les clichés de poubelles de célébrités. « C'est comme de l'ethnographie et, visuellement, c'est très marquant », partage Sylvain Orebi. Par ailleurs, le dirigeant songe à créer un espace photo dans sa nouvelle boutique Kusmi Tea des Champs-Élysées, à Paris. « Pourquoi ne pas ajouter une dimension culturelle à mes points de vente ? Il est important de rester dans son temps, et la photographie traduit bien cette idée. »



**La marque Kusmi Tea, rachetée en 2003, compte plus d'une vingtaine de boutiques et corners en propre à travers la France.**

la France, les États-Unis, le Canada et le Danemark. Laura Todd et Løv Organic possèdent également leurs propres points de vente à Paris. Forcément, l'empire Orientis gagne en notoriété, ce qui permet à son dirigeant de mettre à profit son expérience auprès de jeunes entrepreneurs.

### Sa tasse de thé ? Les médias

Business angel depuis quelques mois, Sylvain Orebi concède ne pas prendre de pincettes avec les candidats à l'investissement : « Je décourage plus que je ne

les pousse dans leur idée. Il y a souvent des projets qui ne tiennent pas la route et je leur dis. Il faut aider les futurs entrepreneurs à éviter les erreurs. » Dès cette rentrée, Sylvain Orebi va également devenir mentor à l'IME (Institut du mentorat entrepreneurial). Pendant 18 mois, il coachera un jeune créateur d'entreprise et l'aidera à prendre les bonnes décisions. Et, puisque la transmission des savoirs est primordiale à ses yeux, il s'exprime régulièrement dans l'émission *Les Experts* sur BFM Business. Il est également juré à la BFM Académie, concours de start-up. « C'est un challenge exceptionnel que de donner des conseils en direct », apprécie-t-il. Fan de médias, il voit en eux « une formidable caisse de résonance, à travers laquelle on peut faire passer un message ». Il poursuit : « C'est important que les entreprises, grandes et petites, se mobilisent pour une cause. Les PME aussi peuvent agir et mettre à profit leur notoriété. » Entrepreneur exemplaire, Sylvain Orebi s'est engagé, en 2011, à signer la Charte du cœur, pour sensibiliser les salariés aux risques cardiaques et à l'apprentissage des gestes de premier secours. ■

**CÉLINE TRIDON**

→ [ctridon@chefdentreprise.com](mailto:ctridon@chefdentreprise.com)