

Chine, Brésil et Russie : Edouard Cukierman monte des fonds bilatéraux



MISSION ESCP EN ISRAËL. Mardi après-midi, le groupe ESCP Innovation se rend aux locaux de Catalyst Equity Management, dans le business district de Tel Aviv. Nous rencontrons Edouard Cukierman qui nous illustre les activités du fond d'investissement.

La société nait il y a une vingtaine d'années : pendant dix-huit ans les investissements basés exclusivement en Israël provenaient de capitaux principalement Européen. Mais depuis deux ans, la société réalise des fonds bilatéraux avec trois pays émergents, Chine, Brésil et Russie. Cela représente un grand changement pour Catalyst Equity Management, puisqu'il s'agit de permettre aux entreprises Israéliennes de financer leur déploiement dans ces marchés émergents.

Le nombre de Venture Capitals sur le territoire Israélien a fortement augmenté au cours des vingt dernières années : de trois en 1993 elles sont passées à cent en 2000. Cette croissance exponentielle reflète les profondes modifications qui ont caractérisé l'écosystème israélien ; générées par un véritable esprit entrepreneurial et un fort développement du secteur high-tech. Plus particulièrement, le succès du cluster israélien repose sur quelques points fondamentaux, à savoir l'éducation (Israël est l'un des pays avec le plus grand nombre d'ingénieurs), le poids du militaire, le secteur high-tech, les Venture Capitals, l'esprit entrepreneurial ainsi que le support du gouvernement.

Edouard Cukierman nous parle du succès de la Start-up Nation mais nous éclaire également sur les évolutions de la création d'entreprise en Israël. En effet, les Israéliens qui créent une start-up le font la



plupart du temps dans le but de la revendre à un particulier un groupe industriel ou de l'introduire en bourse à l'international, par exemple sur le NASDAQ américain. Si l'entrepreneur répète cette opération de « sortie » plusieurs fois, c'est le concept de « serial entrepreneurs ». Le marché Israélien est donc utilisé comme un marché test mais le but est dès le début de viser le marché international.

Edouard Cukierman nous parle du succès de la Start-up Nation mais nous éclaire également sur les évolutions de la création d'entreprise en Israël. En effet, les Israéliens qui créent une start-up le font la plupart du temps dans le but de la revendre ou de l'introduire en bourse à l'international, par exemple sur le NASDAQ américain (c'est le concept de « serial entrepreneurs »). Le marché Israélien est donc utilisé comme un marché test mais le but est dès le début de viser le marché international.

Cependant le délai de revente de ces start-ups s'est allongé ce qui explique que les fonds comme Catalyst investissent de plus en plus tardivement dans les nouvelles entreprises (pour avoir des parts pendant quatre à six ans dans une entreprise alors qu'une entreprise financée par un VC met en moyenne dix ans à « sortir » après sa création). Mais il existe de plus en plus de structures d'incubation pour financer et accompagner les start-ups en « early stage ».

Edouard Cukierman nous en dit un peu plus sur la gestion d'entreprise dans lesquelles le fonds a investi : le but est d'avoir une position d'influence (souvent shareholder principal) ce qui a pour conséquence d'être très impliqué dans la gestion de ces entreprises.

Edouard Cukierman conclut la rencontre en nous parlant d'une entreprise récente dans laquelle son fonds a investi qui se base sur une nouvelle technologie « mobile eye ». Très innovante, celle-ci a été développée par des ingénieurs Israéliens pour les voitures afin de détecter des obstacles et anticiper des accidents (en modifiant la trajectoire du véhicule par exemple).