

Interview d'Édouard Cukierman

Directeur du fonds d'investissement Catalyst, basé à Tel Aviv, il a pour partenaire notamment Yair Chamir, ancien président de l'IAI et le fils de l'ancien Premier ministre Yitzhak Shamir (zal).

Décrivez-nous le monde de la high-tech à Tel Aviv ?

Édouard Cukierman : La cité business concentre davantage de petites entreprises innovantes, en phase de démarrage, généralement spécialisées dans l'internet. Il est vrai que l'on trouve au nord de Tel Aviv des grosses pointures comme Intel, les centres de R&D de Google ou d'IBM... Mais dans la majorité des cas, lorsque les sociétés atteignent une taille critique, elles préfèrent s'installer à la périphérie, à Herzilya, Réhovot, Péta Tikva ou encore à Haïfa. La raison est simple : le coût du prix au mètre carré des bureaux tel aviviens.

Comment les start-up en Israël parviennent-elles à lever des fonds suffisants pour se développer au regard de la taille étroite du pays ?

Il existe trois sources de financement : ce qu'on appelle les Angels, ce sont des fonds privés, apportés par la famille et les amis, mais aussi par des hommes d'affaires qui cherchent à investir dans des start-up prometteuses. Deuxième source de financement, les fonds de capital-risque, il en existe une quinzaine en Israël, dont notre fonds, Catalyst. La troisième source de financement est publique, ce sont les incubateurs, il en existe 25 en Israël dont une partie est chapeauté par le Chief Scientist. Très peu sont installés à Tel Aviv mais plutôt dans des régions de développement comme le Néguev, la Galilée, le Golan, régions prioritaires pour le développement de l'emploi.

Quelles sont les principales difficultés auxquelles font face les start-up en Israël ?

Lever des fonds est le grand challenge des start-up israéliennes qui voient leur croissance freinée : Les marchés financiers internationaux sont en difficulté depuis la crise de 2008, et actuellement il est loin d'être aisé d'introduire une société au Nasdaq par exemple. En dépit de la qualité des technologies développées, les start-up israéliennes sont donc égale-

ment touchées par ce phénomène. Mais en parallèle, en Israël, l'industrie du Capital risque (Venture capital) s'est développée à tel point que le nombre d'investissements en capital-risque par habitant est le plus élevé au monde. Les chiffres attestent également que les sommes investies dans les start-up israéliennes dans leur phase d'amorçage sont équivalentes aux sommes investies sur l'ensemble des start-up européennes ! Autre parade, les entrepreneurs israéliens revendent leurs brevets à un groupe étranger qui aura les moyens d'imposer leurs produits à l'international. Résultat, on assiste à une deuxième génération d'entrepreneurs voire une troisième, laquelle, a déjà effectué une transaction de vente de leur start-up dans le passé et redémarre une autre start-up.



Quelles sont les sociétés israéliennes qui intéressent vos investisseurs ?

Nous investissons dans des sociétés high-tech qui ont atteint une certaine maturité et qui réalisent plus de 10 millions de dollars de chiffre d'affaires. Nous parions sur des entreprises spécialisées dans le secteur de la santé, la sécurité sur internet. Nous avons soutenu d'ores et déjà dans une trentaine de sociétés high-tech israéliennes.

Pouvez-vous citer une des grandes réussites de votre portefeuille ?

Tufin technologies fait partie de nos succès story. Spécialisée dans la sécurité sur Internet, la société a été créée par des anciens de Checkpoint en 2005 et compte aujourd'hui près de 900 clients et des bureaux dans de nombreux pays. Elle s'est distinguée parmi les start-up israéliennes comme enregistrant la plus forte croissance. ●