

Rencontre avec ...

EDOUARD CUKIERMAN

PRÉSIDENT DE GO4ISRAEL

« La High-Tech est la locomotive de la croissance économique israélienne. Elle représente plus de la moitié des exportations »

Né le 13 Mars 1965, à Paris. Fils de Roger Cukierman, actuel président du CRIF.

FORMATION : Diplômé du Technion - Israel Institute of Technology et de l'INSEAD.

CARRIÈRE : Fondateur du Fond catalyseur et président de Cukierman & Co Investment House. Fondateur des conférences annuelles de Go4Europe et Go4Israel.

8,5 BILLIONS

En dollars, le montant que les Chinois ont investi en Israël au cours des 4 dernières années.



L

a treizième édition de 'Go4Israël', anciennement nommée 'Go4Europe', qui a eu lieu fin Octobre, a, comme de coutume, rassemblé le gratin du business et des investisseurs internationaux, avec une présence de plus en plus marquée de Chinois. Pour son fondateur, le Président surdoué de 'Cukierman & Co', Edouard Cukierman, les Chinois ont compris le réel potentiel économique d'Israël qui dépasse de loin son petit territoire... Explication du principal intéressé.

Pour les non-initiés, pouvez-vous vous présenter ?

Edouard Cukierman : J'ai fait mon alyah il y a trente ans et j'ai étudié au Technion et à l'Insead. Je suis officier de l'armée israélienne, à la fois dans l'unité de négociation en situation de crise et de prise d'otage, et porte-parole réserviste de l'armée pour les médias francophones.

En 1993, j'ai créé une banque d'affaire et un des trois premiers fonds de Venture Capital. Le premier fond a été coté au marché boursier à Paris, en 1997. C'était à l'époque,

la première société israélienne à être cotée en Europe continentale. Nous avons, par la suite, développé une activité au sein de la

banque d'affaire 'Cukierman & Co Investment House' (CIH), orientée sur le marché européen et levé des capitaux pour de nombreuses sociétés, principalement israéliennes. En tout, CIH a levé plus de 5.5 Billions de dollars sur le marché européen.

Ces trois dernières années, nous avons décidé d'élargir nos activités au marché chinois. Notre directeur général, Haggai Ravid, s'est installé à Shanghai.

Aujourd'hui, la majeure partie de nos investisseurs sont des investisseurs chinois.

Comment est-on passé de 'Go4Europe' à 'Go4Israël' ?

Nous avons eu la chance de participer à la plupart des introductions en bourse des sociétés israéliennes en Europe continentale (France, Allemagne, Suisse, Londres) mais nous nous sommes aperçus qu'il y avait de plus en plus d'acteurs chinois qui s'intéressaient à Israël. Lors d'une édition du 'Go4Europe', nous avons eu l'honneur d'accueillir Mr. Ronnie Chan (Président de Hang Lung Properties, l'un des plus grands promoteurs



Ronnie Chan et E. Cukierman

immobiliers en Chine, basé à Hong-Kong NDLR) qui nous avait alors aiguillé sur la Chine en mentionnant qu'il espérait voir lors des prochaines conférences des participants chinois. Grâce à lui, nous avons reçu plusieurs délégations d'hommes d'affaire chinois afin de leur faire visiter Israël. Nous avons appelé ces mini-événements : 'Go4Israël'. Afin d'éviter d'utiliser deux noms différents, nous avons rebaptisé notre conférence annuelle 'Go4Israël'.

Cela nous permet d'accueillir tout investisseur international (chinois, européen, américain,...) qui s'intéresse à la High-Tech israélienne.

Lors du dernier 'Go4Israël', qui s'est déroulé le 26 Octobre dernier, nous avons reçu plus de mille participants, trois cents de l'étranger et parmi eux, une centaine de Chinois. Aujourd'hui, nous avons une équipe de quinze personnes à Shanghai dont la mission est de faciliter la levée de capitaux pour des entreprises israéliennes en Chine. Notre activité de Private Equity se fait en partenariat avec 'China Everbright'. ●●●



De gauche à droite : Y. Shamir fils de l'ancien Premier ministre Yitzhak Shamir et homme d'affaires de premier plan en Israël, le ministre N. Bennet et E. Cukierman

●●● **La Chine est devenue, on l'a compris, l'un de vos terrains de jeux favoris et représente désormais un investisseur privilégié en Israël. A long terme, et vu l'insatiable appétit des Chinois, est-ce un danger ou une opportunité ?**

Le marché chinois est une véritable opportunité pour de nombreuses entreprises israéliennes, non seulement parce qu'il va être, à terme, le plus grand marché mondial pour les entreprises innovantes israéliennes, mais aussi parce que l'attitude des Chinois vis-à-vis du marché israélien est très différente de l'attitude des Européens vis-à-vis d'Israël, notamment en ce qui concerne les investissements. Ces derniers considèrent Israël comme une plateforme pouvant leur permettre d'accéder à un marché international et occidental et pas seulement au marché

local, contrairement à l'esprit européen ou français.

Au cours des quatre dernières années, les Chinois ont investi plus de 8.5 Billions de dollars en Israël. Ils sont aujourd'hui les investisseurs leaders et ont détrôné les Américains, qui avaient toujours été les premiers investisseurs en Israël. Il s'agit d'un mouvement historique. J'aimerais citer ici le chairman de Lenovo, que nous avons accueilli quelques jours en Israël, qui disait que « Si HP a racheté des entreprises israéliennes à hauteur de 6 Billions de dollars sur ces vingt dernières années, Lenovo se doit d'être beaucoup plus agressif qu'HP puisque HP est notre principal concurrent ».

D'où l'idée pour eux de faire des investissements dans des entreprises technologiques israéliennes, non seulement pour être plus concurrentiels sur le marché chinois, mais également pour être plus

compétitifs au niveau mondial.

E. Macron s'est rendu en Israël et a souligné le retard de la France en terme de business avec Israël. En parallèle, la politique de la France à l'égard d'Israël n'est pas totalement amicale ... Retrouve-t-on cette ambivalence sur le plan des investissements ?

Il y a deux types d'investissements français en Israël. Ceux réalisés par la communauté juive qui vont en grandissant et qui se focalisent principalement sur l'immobilier. Et ceux, qui ont également le vent en poupe, effectués par des acteurs de la communauté juive qui s'intéressent à la technologie et à la consommation, tels que ceux réalisés par Michael Golan, Patrick Drahi ou encore Pierre Besnainou. Ce phénomène est le bienvenu car

il va renforcer les liens économiques entre Israël et la France. D'un autre côté, s'il existe bien des acteurs internationaux d'origine française présents en Israël comme Veolia, Air France ou Club Méditerranée, on voit très peu d'industriels français qui investissent en Israël. Ils voient le marché israélien sous un angle local, alors que l'opportunité pourrait être bien plus intéressante s'ils le considéraient comme une plateforme pour investir dans des sociétés innovantes susceptibles de leur apporter un avantage compétitif au niveau mondial. C'est ce que font certains pays européens comme l'Allemagne et l'Angleterre mais surtout les Etats-Unis

et la Chine. Je crois qu'il y a encore matière à beaucoup progresser. C'est vrai également que certaines des décisions des acteurs français sont souvent plus politisées que celles des acteurs allemands, chinois ou américains. Cela se reflète par le poids qu'a BDS en France par rapport à d'autres pays sur lesquels il n'a aucun impact.

Certains critiquent le statut de 'Start-up Nation' donné à Israël car finalement les start-up n'apportent que très peu de valeur ajoutée à l'économie, puisqu'une start-up se crée, se vend et ne crée finalement que très peu d'emplois... En quoi ce domaine d'activité contribue-t-il à la richesse du pays ?

Le succès des start-up israéliennes va

bien au-delà de l'impact économique qui se chiffre uniquement sur le montant des transactions réalisées, puisqu'il a un impact sur le tourisme avec la venue de plus en plus d'hommes d'affaire internationaux en Israël (restauration, hôtellerie, immobilier) mais également sur de nombreux prestataires de service qui offrent un support aux entreprises de High-Tech israéliennes. Donc même

“ **TOUTES LES EXPORTATIONS ISRAÉLIENNES SONT LIÉES AU MONDE DE LA TECHNOLOGIE : PLUS DE 50 BILLIONS DE DOLLARS EXPORTÉS SONT LIÉS À LA TECHNOLOGIE, CHAQUE ANNÉE.** ”

si seulement 3% de la population israélienne travaillent dans la High-Tech, cela a un impact important économique sur le PNB. La High-Tech est la locomotive de la croissance économique israélienne parce qu'elle représente plus de la moitié des exportations. On peut même dire que toutes les exportations israéliennes sont liées au monde de la technologie – plus de 50 Billions de dollars exportés sont liés à la technologie, chaque année. Ces 'start-upistes' qui vendent leur société très jeunes, réutilisent les ressources obtenues en créant de nouvelles entreprises, d'où cette dynamique assez unique au monde de croissance de l'économie liée directement au succès de la High-Tech. Egalement, grâce à internet, ces entreprises peuvent avoir l'ambition de devenir des acteurs mondiaux (Mobileye, Waze), de même pour des structures moins orientées 'High-Tech' mais qui sont devenues des leaders mondiaux dans le secteur de l'eau tel que Netafim ou encore IDE. Le nombre d'acteurs israéliens impliqués à l'international atteignant une taille critique (Teva en est un autre exemple) est de plus en plus important, ce qui nous permet de voir l'économie israélienne grandir avec une perspective d'avenir ambitieuse.

Un mot, peut-être, sur la situation sécuritaire. Comment les hommes d'affaire israéliens, tel que vous, vivent-ils cette situation ? En parle-t-on dans chaque réunion d'affaire ? Est-on automatiquement considéré comme un 'ministre des Affaires étrangères' potentiel ? Cela pèse-t-il dans les décisions à l'étranger ?

Comme tout Israélien, je suis sensibilisé par la situation sécuritaire du pays (civile et réserviste pour mon cas), mais je ne pense pas que cela ait un impact ma-

jeur sur les investissements étrangers en Israël, ni sur le développement des entreprises de technologie israéliennes sachant que de toutes les façons, elles ne vendent que très peu sur le marché israélien.

Malheureusement, en Israël, nous avons pris l'habitude d'être confrontés à des situations difficiles, un conflit armé tous les dix ans, en moyenne. Cette situation n'a pas un impact majeur sur le monde des affaires, comme nous le voyons sur l'évolution de l'index boursier de Tel Aviv ou des sociétés israéliennes cotées aux Etats-Unis qui se portent bien. Nous n'évoquons pas ce sujet à chaque réunion d'affaire, contrairement à l'Europe où le sujet est soulevé, et plus particulièrement en France, car les décisions sont souvent plus politisées. Ainsi, nous en parlons très rarement et nous n'agissons absolument pas comme « des ministres des Affaires étrangères », comme vous l'avez suggéré, mais nous avons une sensibilité pour ceux qui sont exposés en Israël à une tension qui, je l'espère, sera, à terme, résolue. ●

Propos recueillis par LeMag'