

↑ Genève, 1948, Edmond a 16 ans.



↑ Daniel Gross

ENTRETIEN

Banquier et responsable par tous les temps

Le journaliste et historien Daniel Gross publie la première biographie d'Edmond J. Safra aux éditions Radius Book Group.

Philippe Lugassy

Pratiquement toutes les villes en Israël ont un établissement financé par la fondation Safra. Edmond J. Safra, le banquier discret, est une personnalité emblématique du XX^e siècle, méconnu pour certains et incontournable pour d'autres. Grâce à un accès exclusif aux archives d'Edmond J. Safra, le journaliste et historien Daniel Gross évoque pour *Hayom* les moments clés de la vie de ce mécène hors norme....

Pourquoi se lancer dans cette biographie ?

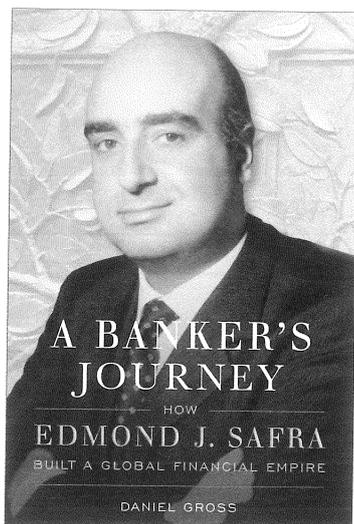
C'est l'histoire d'un homme, l'histoire d'une aventure entrepreneuriale. Celle d'Edmond Safra qui a bâti pierre par pierre un empire dans les années cinquante, soixante et septante et également celle de la communauté syro-libanaise juive, dispersée, exilée au Brésil, en France, au Mexique, à New York, en Suisse. Le périple commence à Beyrouth par une petite banque tenue par son père Jacob, qui finançait à l'origine les caravanes de chameaux. Elle a d'ailleurs continué son activité jusqu'en 1990, date de la guerre civile. Mais « The turning point », le moment clef, c'est 1965, naissance de la Republic National Bank, start-up avant la lettre, qui deviendra à la fin des années 90 la 11^e banque des USA. Ce n'est pas banal...

Quel était le fonctionnement d'Edmond Safra ?

C'est une symbiose entre business et philosophie ancrée dans une profonde tradition juive. Quelque chose que l'on ne voit plus de nos jours, où il y a un temps pour chaque chose. Edmond Safra a toujours tout fait en même temps, fidèle à sa vision du judaïsme et de la responsabilité face à sa communauté. Dès son adolescence, il a lié son succès professionnel à la philanthropie vis-à-vis des siens. À une bonne affaire succédait dans la foulée un acte de générosité à Rabbi Meir baal Haness; cela s'inscrit dans l'intention et la mission.

On dit qu'Edmond Safra n'avait pas de formation et n'aimait pas les consultants...

Il n'a été qu'à l'école obligatoire, donc →



↑ *A Bankers' Journey*, Daniel Gross, aux éditions Radius Book Group.

« Il avait une intuition personnelle, il prêtait sur la confiance, durant la montée de l'ascenseur, sans collatéraux, sans gage. »

pas question de MBA. Quant à son utilisation des consultants, elle était réduite à la portion congrue. Son rôle était de protéger l'argent des déposants, reprenant à son compte le slogan de son père : « gagne un dollar par jour, mais sois sûr de le gagner » et « fais en sorte que si tu dois naviguer sur les océans, ton embarcation soit assez forte pour résister aux tempêtes ». Lorsqu'on regarde ses banques, on trouve peu de dettes risquées, peu d'effet de levier.

Comment jugeait-il les gens ?

Il avait une intuition personnelle, il prêtait sur la confiance, durant la montée de l'ascenseur, sans collatéraux, sans gage. Droit dans les yeux, il vous faisait comprendre que c'était une affaire d'honneur, de confiance et de respect. C'est ainsi que cela fonctionnait.

Edmond Safra était superstitieux ; il était attentif au mauvais œil, il surveillait ses propos (Lachon Harah) et souvent il signalait ses deals le 18 du mois (qui fait référence à haï, la vie, en hébreu). Comment conciliait-il superstition et logique commerciale ?

Les gens font la distinction entre raison et superstition et on avait tendance à trouver les Syriens superstitieux, avec leurs coutumes particulières. Pourtant, les chrétiens ont aussi les leurs, comme toucher du bois qui fait référence à la croix... Simplement, les coutumes d'une minorité paraissent toujours exotiques. Mais lorsque c'est dans votre éducation, c'est votre vie, il n'y pas de contradiction entre le fait d'être un businessman

talentueux et solliciter la bénédiction d'un rabbin. Pas plus qu'entre utiliser des algorithmes performants et ne signer des contrats que le mardi, parce que dans la Torah, à la différence des autres jours, mardi est qualifié de « tov meod ».

Quand il a vendu sa première banque à American Express, il en a demandé 555 millions de dollars, nombre qui en numérologie hébraïque signifie changement déterminant. Il est vrai que ni Jami Dimon (JP Morgan Chase) ni aucun de ses pairs n'aurait fondé une évaluation de cette manière ! Mais Pour Edmond il n'y avait pas de contradiction. Son héritage faisait partie de ses tripes et il tenait tous les morceaux ensemble. Aujourd'hui on dirait qu'il « s'acculturait, mais ne s'assimilait pas ».

Elie, Joseph et Moïse, ses frères, n'étaient-ils pas également des banquiers hors norme ?

Ils étaient 4 frères... Edmond s'est occupé d'eux comme un second père et il est resté la référence. Les frères, lorsqu'ils ne savaient pas, lui demandaient son avis. Il s'est occupé de leur formation pour qu'ils obtiennent des permis d'établissement, pour qu'ils puissent exercer leur métier partout. En fait, ils se sont partagé le monde : pour Joseph et Moïse le Brésil et pour Edmond, les États Unis et l'Europe. Ils coopéraient et se parlaient pratiquement tous les jours. Au Brésil, ils ont investi dans les infrastructures, les télécoms et l'agriculture.

Il a financé des projets sans compter en Israël, mais il n'y a jamais fait de business. Pourquoi ?

Il est entré dans les affaires dans les années cinquante. À cette époque, pour lui, Israël était un État pauvre, socialiste, agricole, contrôlé par un gouvernement de gauche. En résumé ce n'était pas un lieu pour investir. Rien de comparable à aujourd'hui... Toutes les banques étaient contrôlées par le gouvernement, il n'y avait pas d'ouverture pour un entrepreneur qui voulait démarrer un business en Israël. La deuxième raison était qu'il craignait que ses banques, au Liban, en

Suisse, au Brésil et aux USA soient affectées par la situation géopolitique, car il avait une importante clientèle du Moyen-Orient, du Golfe, du Koweït notamment. À cette période, si vous faisiez des affaires avec Israël, vous étiez boycotté et à plusieurs reprises, ses banques ont été sur la liste du boycott arabe. À une période, il ne pouvait même pas correspondre avec Israël pour ces raisons ; il donnait de l'argent à des personnes, à des intermédiaires, qui soutenaient des œuvres en Israël.

Cependant, très tôt il a financé de grosses institutions comme la Yeshivah Porat Yosef près du Kotel, puis des hôpitaux, des orphelinats. Dès les années 70, depuis Genève, il est devenu beaucoup plus actif. Il a même rencontré Moshe Dayan, mais dans la discrétion. Il a fini par visiter Israël dans les années 80 sous un nom d'emprunt, puis dans les années 90 il y allait officiellement.

Mais au fond Edmond a vécu un drame intérieur, une brisure ?

Il a commencé comme un immigrant, un nomade, avec peu d'argent. Il a construit quelque chose d'immense qui a généré des milliards, une parfaite illustration du rêve américain. Sa vie était trépidante, à gauche, à droite, au Brésil, à New York, à Beyrouth ou à Genève, toujours en déplacement. Il a perdu sa mère lorsqu'il était très jeune, une des raisons peut-être qui faisaient qu'il avait de la peine à donner sa confiance, qu'il n'arrivait pas à se fixer quelque part. Pour lui, fonder une famille n'était pas quelque chose qui allait de soi. Il ne s'est pas marié. Ce n'est qu'à 44 ans qu'il a rencontré Lily Watkins qui avait déjà 42 ans. Elle avait déjà des enfants d'une première union et il était clair qu'ils n'auraient pas leurs propres enfants biologiques. Cela n'était certainement pas recevable au sein de sa fratrie et famille où l'on se devait d'avoir sa propre progéniture et de se marier à une fille d'origine juive syrienne.

En 1999, il a vendu sa banque (Republic New York Corp. et ses filiales dont la Republic National Bank of New York – RNYC) pour 10,6 milliards de dollars à HSBC. Il était déjà atteint d'un Parkinson sévère et ne pouvait plus fonctionner. Il n'était pas à l'aise non plus avec l'idée d'introniser un CEO qui vienne de l'interne. Les frères avaient leur propre business au Brésil et ils n'ont pas pu trouver un arrangement. Pour lui, cela été un déchirement, un moment de tristesse profonde. C'est ainsi qu'il a dit le cœur brisé : « j'ai vendu mes enfants ». Et en effet, il cassait ainsi le chaînon de la transmission familiale.

La fin de sa vie nous la connaissons tous : il est mort en 1999 à 67 ans, asphyxié dans l'incendie criminel de son appartement ultra sécurisé de Monaco. Son infirmier a avoué avoir mis le feu au domicile, pensant parvenir à maîtriser le sinistre. Fin tragique pour un immense philanthrope... 

SAVE THE DATE - Voyage anniversaire international en Israël