

Rajaa Mekouar: «Monter une boîte est un marathon, pas un sprint»

Écrit par Paperjam.lu

Publié le 13.03.2024

#PaperjamWomen



Rajaa Mekouar est la fondatrice de Calista Direct Investors. (Montage: Maison Moderne)



Écoutez cet article

0:00 / 5:36 1X

Rajaa Mekouar a créé Calista Direct Investors. Dans le cadre du dossier «Female Founders» de Paperjam, elle revient sur son parcours et son expérience en tant que fondatrice.

Rajaa Mekouar a fondé Calista Direct Investors en 2021. La trinationale (Luxembourgeoise, Britannique et Marocaine) est aujourd’hui founding managing partner de la société qui œuvre dans le secteur du conseil et des investissements en private equity et qui compte au total 10 employés.

Pourquoi avoir décidé de vous lancer et de fonder votre entreprise?

«Le lancement de Calista s’est fait dans la parfaite continuité de mes 20 ans de carrière dédiés au capital-investissement, dont 15 auprès d’entrepreneurs et de family offices – et plus récemment celui de Norbert Becker: il vient répondre à un besoin croissant de professionnaliser l’effort d’investissement de fortunes privées (‘family offices’) de plus en plus sollicitées pour soutenir des start-up, prendre des parts dans des PME familiales et/ou, plus généralement, diversifier leur patrimoine dans le private equity (PE).

Calista les accompagne en tant que partenaire pour identifier, sélectionner et suivre des investissements en direct notamment, mais aussi dans des fonds dédiés au PE/VC. Après 20 ans à Londres, Paris et Francfort, je suis arrivée au Luxembourg en 2016, où l’émergence de cette classe d’actifs s’est accélérée, phénomène que j’ai pu observer lors de mes années à la tête de la LPEA également (2018-2020). Le plus gros ‘gap’ que j’ai identifié étant celui

de faire le travail d’analyse et due diligence de manière professionnelle et dans un esprit d’alignement avec ces family offices. Pour ce faire, il est important de pouvoir co-investir à leurs côtés lorsque les convictions sont partagées.

Quelles sont les qualités nécessaires pour fonder une entreprise?

«D’abord une vision claire du pourquoi et comment: il est crucial de répondre à un besoin réel et durable, de manière légitime et authentique. Ensuite, une discipline extrême pour mettre cette vision à exécution, sans faillir, en s’entourant des meilleurs talents: au quotidien, cela se traduit par faire preuve de discernement et le tri entre les dizaines de priorités à gérer en même temps, en arbitrant constamment entre le risque et l’opportunité que chaque décision présente. Le tout dans une volonté d’exceller à tous égards. Enfin, une capacité de travail énorme qui ne néglige pas l’équilibre personnel. Monter une boîte est un marathon, pas un sprint.

Est-ce que le fait d’être une femme a impacté ou impacte encore votre expérience en tant que fondatrice?

«Certainement, mais ce n’est pas un facteur que je prends en compte de manière délibérée. Je reste alerte au fait que j’évolue dans un monde d’hommes, mais suis consciente que ce qui prime, c’est la compétence et les résultats qui accompagnent les résultats d’un travail professionnel, pas le genre, ni tout autre critère personnel ou subjectif.

Pouvez-vous citer un événement ou une date marquante pour votre entreprise?

«Il y en a beaucoup! Le cap du premier million de CA, la signature de mon partenariat capitalistique avec mon président et co-actionnaire, Serge de Ganay, et bien sûr, notre premier investissement!

Quelle est votre devise ou quel est le meilleur conseil qu’on vous ait donné?

«En anglais, ‘to be successful, you have to be able to wash the car and be the chairman’. C’est un état d’esprit que nous cultivons en permanence chez Calista, et qui se traduit par une hiérarchie plutôt ‘flat’ au sein de laquelle chacun peut s’exprimer ouvertement tout en se montrant respectueux et solidaire de ses collègues, quel que soit leur rôle.

Qu’avez-vous découvert sur le monde du business, ou de manière générale, en devenant fondatrice?

«La responsabilité qui vient avec le fait de mettre ses propres billes sur la table en prenant un ‘risque’ financier, qui se trouve être la plus belle opportunité: celle de faire grandir son équipe avec soi et les récompenser pour leurs efforts. Payer les salaires de ses employés de sa propre poche n’a rien à voir avec être un patron ‘corporate’ qui n’est pas actionnaire de sa société. Qu’au-delà de toute considération purement financière. Cette responsabilité est une fierté, mais aussi un état permanent de ‘tension’ à apprivoiser pour le vivre dans la sérénité.

Avez-vous une autre activité en parallèle de votre entreprise?

«Le mentoring de jeunes talents – féminins – mais pas seulement. Je me dédie au développement de Calista de manière exclusive!

Quels sont vos projets et vos ambitions pour l’avenir?

«À la veille de mes 50 ans: j’aimerais que Calista puisse contribuer au rayonnement du Grand-Duché comme place financière pour l’investissement en PE à l’échelle internationale, tout en consolidant notre réputation de sérieux, compétence et transparence, dans un marché intermédiaire et difficile à pénétrer: celui des familles et entrepreneurs fortunés. Et ce en réalisant des investissements originaux, dont la matrice ‘risk/return’ soit optimisée sur le long terme. Avec comme devise: patience.. et passion! C’est plus qu’une ambition, c’est un rêve qui s’accompagne d’un plan de mise en œuvre concret et échelonné sur les trois prochaines années.»

Cet article a été rédigé pour l’édition magazine de Paperjam du mois de mars 2024, paru le 28 février 2024. Le contenu du magazine est produit en exclusivité pour le magazine. Il est publié sur le site pour contribuer aux archives complètes de Paperjam.

Cliquez sur ce lien pour vous abonner au magazine.

Votre entreprise est membre du Paperjam+Delano Business Club? Vous pouvez demander un abonnement à votre nom. Dites-le-nous via club@paperjam.lu