

# LES ENTRETIENS DE LA CCI

## Questions à un entrepreneur au Qatar



## MAXIME ARDILOUZE

*SKYMAKERS - Qatar*

**Bonjour Maxime, décrivez-nous s'il vous plaît votre mission au Qatar :**

Je suis Directeur Général de Skymakers, une société appartenant à TBM Trading dont le propriétaire est Talal Bin Mohammed Al-Attiyah. Le groupe a des activités dans *l'hospitality*, le *retail* et compte 3 parcs d'attraction.

Je m'occupe également de la partie *Interior design* des autres sociétés du groupe, donc aussi bien pour des grands volumes (comme des tours) que pour des plus petites surfaces d'habitation ou de retail.

Skymakers est la seule société du groupe dans le domaine de la construction. Elle est en activité depuis deux ans.

## BIOGRAPHY

*Maxime Ardilouze, est General Manager de SKYMAKERS. Au Qatar depuis 7 ans, il a monté la société en 2018 avec son sponsor TBM Trading.*





## **Comment se porte votre secteur en ce moment ?**

Du fait du blocus, certains chantiers ont pris du retard et le temps de retrouver des sources d'approvisionnement, les chantiers ont dû se refinancer. Le secteur n'est donc pas au meilleur de sa forme et beaucoup de projets sont en attente.

L'avantage que nous proposons, c'est que notre système de plafonds tendus est une alternative plus rapide et économique au placoplâtre. Nous sommes à peu près 4 fois plus rapide que du placoplâtre, sans poussière et sans bruit lors de l'installation, donc notre solution est privilégiée pour rattraper les retards subits par les chantiers.

Quelque part, je profite un peu de la situation !

## **Quelles sont précisément les points d'attention dans votre secteur actuellement ?**

Il faut vraiment avoir les reins solides, car pour chaque projet on va vous demander une garantie de banque, d'environ 50% du montant du contrat. Il faut donc un sponsor qui peut vous supporter financièrement, surtout pour des gros projets.

Nous devons également faire agréer tous nos produits par des laboratoires locaux, bien que nous ayons toutes les certifications européennes, ce qui demande du temps et des moyens financiers.

## **Comment cette collaboration est-elle née ? Est-ce que votre partenaire recherche une entreprise française particulièrement ?**

J'étais d'abord architecte d'intérieur pour mon sponsor, et comme cette personne est très investie dans le design, aime aller sourcer des

nouveaux matériaux dans les salons, et a envie d'amener ce qui se fait de mieux et d'innovant à son pays, nous discutons souvent et nous sommes tombés d'accord sur le fait que ce système de plafonds tendus était bien adapté au Qatar. Après plusieurs recherches nous avons trouvé Clipso, une société française prête à travailler avec nous.

C'est vrai qu'être français est un gros avantage pour tout ce qui est design et architecture d'intérieur. Pour Skymakers c'est un gros avantage d'être un français qui représente une société française, on est beaucoup plus crédible face au client, peut-être plus impliqué avec le cœur et le client doit certainement le ressentir.

## **Est-ce que le fait d'avoir face à eux un interlocuteur français a aidé Clipso à avoir confiance en ce partenariat qatari ?**

J'ai d'abord embauché un Français ici pour s'occuper des projets, et qui maîtrisait ce matériau, donc la relation s'est tout de suite bien établie car on connaissait ce produit. Le fait que l'on soit français a vraiment facilité les relations et on a rapidement trouvé les compromis pour faire fonctionner le partenariat.

Ils nous ont également aidés pour la partie installation : nos poseurs sont formés par la partie française, ce qui nous permet d'obtenir la garantie de 10 ans du matériau et de la pose.

## **Bénéficiez-vous du label Made in Qatar ?**

Clipso nous fournit la matière première : les toiles. Nous développons nous-mêmes nos propres profils au Qatar. Nous avons donc à la fois un produit Made in France qui nous permet d'avoir toutes les certifications européennes (normes anti feu, acoustiques...), ce qui nous offre la possibilité de travailler sur des chantiers privés et

*« (...) ETRE FRANÇAIS  
EST UN GROS AVANTAGE  
POUR TOUT CE QUI EST  
DESIGN ET  
ARCHITECTURE  
D'INTERIEUR »*

« **LE MEILLEUR CONSEIL  
QUE JE PUISSE DONNER A  
UNE ENTREPRISE DE MON  
SECTEUR, C'EST DE BIEN  
CHOISIR SON SPONSOR,  
DE TROUVER LE BON  
PARTENAIRE QATARI.** »

gouvernementaux (le stade d'Education city par exemple), mais ce produit est personnalisable au Qatar puisque nous imprimons ici, ce qui nous permet une réactivité beaucoup plus grande. Cela permet aussi de réduire les coûts puisque nous faisons venir les rouleaux par bateau et non par avion.

Nous avons donc commencé le process de validation pour avoir l'agrément Made In Qatar, grâce à nos profilés de fixation qui sont fabriqués ici. C'est une certification plus ou moins simple : elle nécessite d'avoir fait toutes les démarches pour les normes locales et l'obtenir prend du temps.

### **Quels en sont les avantages ?**

Il a une préférence pour tous les produits Made In Qatar, à spécificités égales, donc votre dossier se retrouvera plus facilement en haut de la pile.

### **Exportez-vous depuis le Qatar ?**

Clipso notre fabricant est très content de notre collaboration, et aimerait que l'on prenne en charge l'export vers le Koweït à partir du Qatar, en stockant ici, ce qui est bien sûr plus simple, plus rapide et plus économique que depuis la France.

Nous allons travailler nos propres collections de *Wall covering*. A

termes nous voulons développer nos propres designs et aboutir à une collection de revêtements muraux Made in Qatar.

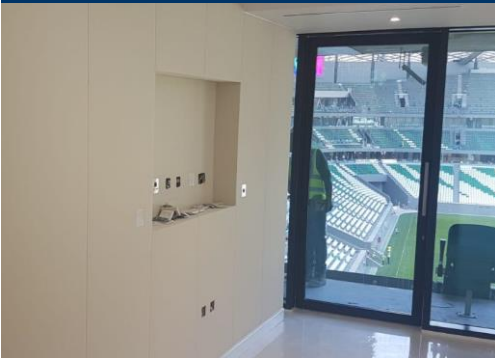
### **Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui souhaite s'installer au Qatar ?**

Le meilleur conseil que je puisse donner, pour mon secteur, c'est de bien choisir son sponsor, de trouver le bon partenaire Qatari. Dans mon cas un bon partenaire est celui qui a un réseau important, ce qui peut aider à 50% du démarrage. Il y a ici une réelle culture de la discussion, et si votre sponsor vous introduit auprès de potentiels clients lors d'un Majlis c'est beaucoup plus efficace qu'un envoi de flyer.

Pour travailler sur les grands projets, choisissez bien un sponsor capable de vous supporter pour les Bank Guarantees.

### **Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui veut entrer en contact avec des partenaires comme le vôtre ?**

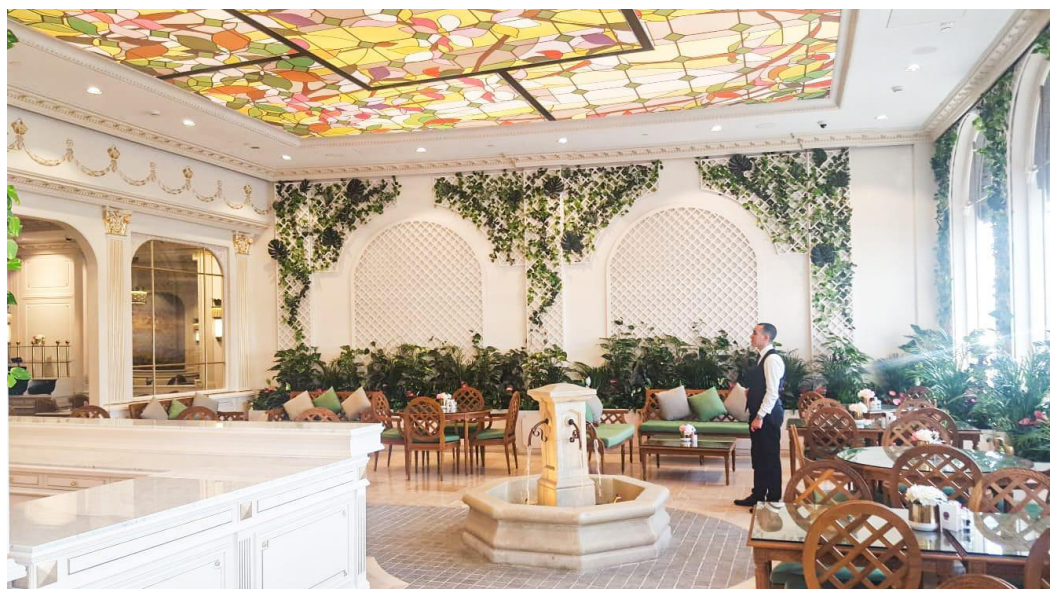
Contactez la CCI bien sûr ! Elle vous mettra en relation avec son réseau de membres qui eux vous parleront de leurs sponsors et de leurs différents avantages.



*Education City Stadium - mur tendu acoustique*



*Katara Planetarium - mur tendu imprimé*



*Angelina Doha Festival City - plafond tendu imprimé retro-éclairé*