

LES ENTRETIENS DE LA  
CCI FRANCE QATAR

# MICKAËL YAGOUBI

MINEUR BECOURT MIDDLE EAST LLC



Hangar Dassault Aviation : L. 82 m x H 9 m

MINEUR BECOURT MIDDLE EAST LLC, EN TANT QUE FILIALE DE MINEUR BECOURT SYSTÈMES, HÉRITE DE L'EXPERTISE D'UNE ENTREPRISE CENTENAIRE DU NORD DE LA FRANCE, SPÉCIALISÉE DANS LA CONCEPTION DE SYSTÈMES DE FERMETURE DE HAUTE TECHNICITÉ. FONDÉE EN 1912 À VALENCIENNES, LA SOCIÉTÉ A OBTENU DES BREVETS ET QUALIFICATIONS, TÉMOIGNANT DE SON ENGAGEMENT ENVERS L'EXCELLENCE TECHNIQUE ET LA FIABILITÉ.



Bâtiment Intégration Propulseur Ariane 5 L 2x 8m x H 38 m

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



Ma mission en tant qu'Executive Manager consiste à coordonner l'action commerciale de Mineur Becourt Middle East LLC au Qatar, établissant et développant un courant d'affaires sur le long terme avec nos clients. Fort de notre expérience en France, notre but

est d'adapter le savoir-faire Mineur Bécourt pour répondre aux besoins d'un marché dynamique en s'appuyant au maximum sur un panel de partenaires locaux.

Au fil des années, nos réalisations remarquables, concrétisées par des



opportunités émergentes sur le marché qatarien et du Moyen-Orient tout en maximisant la contribution de nos partenaires locaux dans nos propositions.

“

*LA STABILITÉ ÉCONOMIQUE ET POLITIQUE DU QATAR, LES INFRASTRUCTURES LOGISTIQUES PORTUAIRES ET AÉROPORTUAIRES DE PREMIER PLAN (...) ONT CONTRIBUÉ À FAIRE DU QATAR LE CHOIX PRIVILÉGIÉ ET NATUREL.*

**Vous avez choisi d'ouvrir une société au Qatar, pensez-vous que c'était important ? Quels éléments avez-vous considérés avant de le faire ?**

Pour Mineur Bécourt, c'est l'ouverture de notre première structure au grand export. C'est le fruit d'une décision stratégique motivée par trois facteurs déterminants. En premier lieu, Mineur Bécourt a réalisé un projet très important au Qatar en 2021, chantier qui a été directement supervisé par le Président M. Pascal VINCQ. C'est ainsi qu'il s'est rendu compte personnellement des opportunités significatives pour notre secteur d'activité dans ce pays. Enfin, une analyse des risques Pays et plus

brevets notables, attestent de notre capacité à innover et répondre aux exigences de projets aux spécifications techniques élevées.

Dans notre expansion au Qatar, et plus globalement au Moyen-Orient, nous capitalisons sur ces succès pour proposer des solutions adaptées aux défis spécifiques de la région.

Mon rôle est donc de connecter l'offre de solutions de Mineur Bécourt avec les



globalement de l'environnement géopolitique de la région avec l'aide de la CCI Hauts de France (stabilité, facteurs culturels, position géographique...), ont décidé le Président à investir dans ce projet de filiale.

**Qu'est-ce qui vous a mené à choisir le Qatar plutôt qu'un autre pays du Golfe?**

Le choix du Qatar s'est presque imposé de lui-même grâce à cette première expérience et aux relations d'affaires établies à cette occasion. « On ne se voyait pas repartir à l'issue de ce projet tant nous avons été particulièrement bien accueillis » aurait déclaré M. VINÇQ. Bien entendu, la stabilité économique et politique du Qatar, les infrastructures logistiques portuaires et aéroportuaires de premier plan,

l'appétence des pouvoirs publics envers le développement économique et l'innovation ainsi que la présence de partenaires francophones comme la CCI France Qatar sont des aspects complémentaires absolument indispensables pour une incorporation réussie. Tous ces aspects ont contribué à faire du Qatar le choix privilégié et naturel pour une présence durable de Mineur Becourt dans la région du Golfe.



Photographe: Oriola Wilson

*Porte anti-explosion.  
Essai au tir réel pour tester nos  
fermetures.*

**Quels sont les points forts, en tant qu'entreprise française, qui pourraient vous permettre de remporter des marchés ?**

Mineur Bécourt sait capitaliser sur son héritage centenaire, démontrant une expertise éprouvée, une réputation de qualité, ainsi qu'une capacité constante à innover, à s'adapter et à accompagner ses clients exigeants sur des aspects très techniques. Mais au grand export, il

faut d'abord être reconnu sur ces fondamentaux de leadership sectoriel. Puis intégrer les notions de « temps long », d'humilité, de persévérance et de pugnacité qui caractérisent par ailleurs les équipes de Mineur Bécourt. C'est quotidiennement qu'il faut travailler à gagner la confiance de nos partenaires et de nos clients, affirmant ainsi notre volonté à occuper cette position de leadership sur un plan international. A ce moment seulement, nous pourrions envisager d'exister sur ce marché.

“

*IL EST PRIMORDIAL  
D'ÉTABLIR UNE  
PRÉSENCE LOCALE  
AFIN DE  
COMPRENDRE LES  
COUTUMES, LES  
RÈGLES DU MARCHÉ  
ET INSTAURER LA  
CONFIANCE.*

**Une fois sur place avez-vous dû faire face à des difficultés inattendues ?**

Rien qui ne nous fasse renoncer, pas même le climat chaud et désertique pour une entreprise centenaire du nord de la France ....

Coté business, la concurrence est déjà présente au Qatar. Nous allons devoir nous démarquer en proposant une approche plus agressive qui combine analyse personnalisée des besoins clients et un devoir de conseil et d'expertise plus ciblé. Cette approche basée sur notre engagement envers l'excellence, nous permettra de créer les conditions pour des succès futurs sur le marché qatarien.

Au niveau de l'implantation de la filiale

nous avons été bien guidés, et les infrastructures sont de très bonne qualité. L'accès aux conseils juridiques et bancaires est aussi très fluide, tout est fait pour faire des affaires.

**En quoi ce marché au Qatar vous sert-il à promouvoir votre société ailleurs dans le monde et remporter d'autres marchés ?**

Le marché qatarien agit comme une vitrine mondiale, mettant en lumière notre expertise et notre savoir-faire. En remportant des projets au Qatar avec nos partenaires, nous gagnons en visibilité, notamment celle portée sur les pays du Golfe, dont le Qatar occupe une place prépondérante. Cette visibilité et nos références renforceront notre réputation, faisant de notre entreprise un acteur incontournable dans le domaine de la fermeture industrielle spéciale. Nous espérons que notre réussite au Qatar propulsera notre savoir-faire au Moyen-Orient, suscitant un intérêt croissant pour nos compétences à l'échelle internationale.

**Quels conseils donneriez-vous à une entreprise qui souhaite répondre à un appel d'offres spécifiquement au Qatar ou qui souhaite s'y installer ?**

Pour répondre efficacement à un appel d'offres au Qatar ou envisager une implantation, il est primordial d'établir une présence locale pour embrasser pleinement les coutumes et les règles du marché afin d'instaurer la confiance. S'entourer d'acteurs de premier plan comme la CCIFQ, et constituer une équipe locale compétente, est très bien accueilli. La discrétion, très appréciée au Qatar, doit être intégrée dans toutes les étapes du projet.



*Porte d'atelier de maintenance ferroviaire.*

En résumé, combiner un partenariat local avec une conduite commerciale discrète favorisera à coup sûr une intégration réussie sur le marché qatarien.

**Mickaël Yagoubi**

Executive Manager

+974.71.39.18.35

[m.yagoubi@mineur-becourt.com](mailto:m.yagoubi@mineur-becourt.com)

Mineur Becourt Middle East LLC

مينور بيكورت ميديل ايست ذ.م.م



*Hangar Lossier sur l'aéroport du Bourget : L 50 m x H 15 m .*

*Porte architecturale.*





## CONNECTING PEOPLE, DEVELOPING BUSINESS

CCI France Qatar is a division of Maison de la France, and a member of CCI France International, one of the largest business networks with more than 115 Chambers and 34,000 member companies. It works closely with French institutions such as the Economic Department of the French Embassy and Business France, as well as Ministries and official agencies in Qatar.

### 1 Services

Relevant services to help you set up and develop your business in Qatar

### 2 Intelligence

Sectoral Committees and Business Clubs for knowledge sharing and advocacy

### 3 Networking

Targeted conferences and networking events to accelerate your development

## JOIN US!

Membership is open to French and Qatari companies with a particular interest in France. More than 70 companies are already members of the Council, with a strong presence in Energy, Construction, Security and Hospitality.

[contact@ccifq.com](mailto:contact@ccifq.com) - [ccifq.com](http://ccifq.com)



 CCI FRANCE QATAR  
MAISON DE LA FRANCE