

LES ENTRETIENS
DE LA CCI FRANCE QATAR

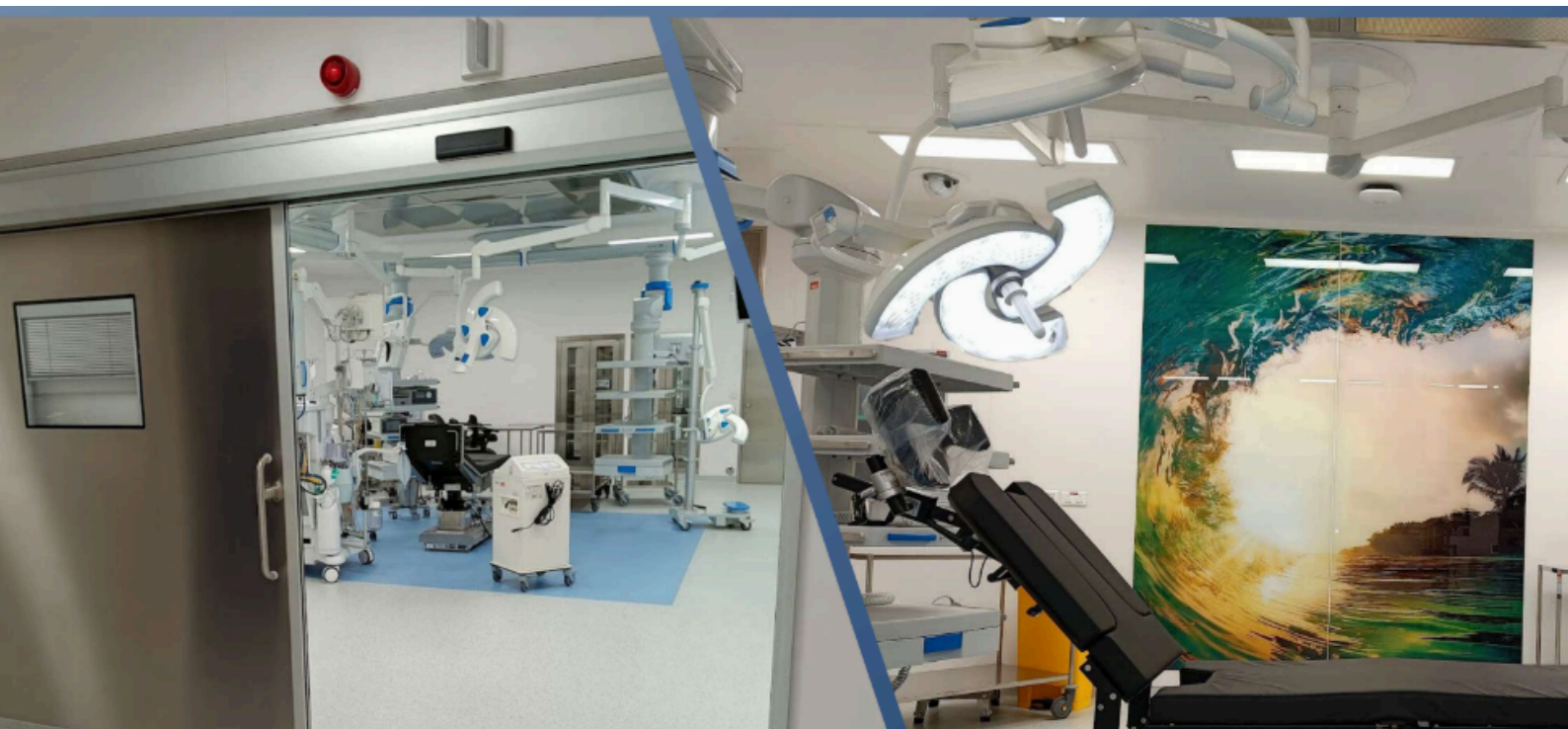
ERIC HUYSKAMP

BOE MEDICAL - BLOC OP ENGINEERING



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

BOE MEDICAL EST UNE ENTREPRISE SPÉCIALISÉE DANS L'INGÉNIERIE, LA FOURNITURE ET L'INSTALLATION D'ÉQUIPEMENTS MÉDICAUX, AVEC UNE EXPERTISE PARTICULIÈRE DANS LES ÉQUIPEMENTS DE BLOCS OPÉRATOIRES. FORTE DE PLUS DE 35 ANS D'EXPÉRIENCE, ELLE EST RECONNUE POUR SON SAVOIR-FAIRE TECHNIQUE ET SA CAPACITÉ À CONCEVOIR DES SOLUTIONS GLOBALES SUR MESURE, ADAPTÉES AUX BESOINS SPÉCIFIQUES DES ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ. SA MISSION CONSISTE À ÉQUIPER LES STRUCTURES HOSPITALIÈRES AVEC DES DISPOSITIFS FIABLES ET INNOVANTS, CONFORMES AUX NORMES LES PLUS STRICTES EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ ET DE PERFORMANCE.



BOE MEDICAL BLOC OP Engineering



Eric Huyskamp est le General Manager chez BOE Medical et l'un de ses deux actionnaires, il supervise les marchés asiatiques et du Moyen-Orient.

Eric, décrivez-nous s'il vous plaît votre entreprise au Qatar :

BOE MEDICAL est représentée légalement au Qatar par Morelia Building Materials, qui prend en charge l'ensemble des activités de prospection ainsi que l'organisation des rendez-vous commerciaux. Sur certains projets, nous intervenons également dans le cadre de coentreprises (joint ventures), en fonction des exigences spécifiques.

Our modular system

Provides Engineering turn-key
OPERATING THEATRES



Bloc-Op™

Permettez-moi de vous présenter BOE MEDICAL :

BOE MEDICAL est une **société française d'ingénierie médicale** spécialisée dans les solutions conceptuelles clés en main, proposant des blocs opératoires modulaires (Bloc-OP™), des unités de soins intensifs modulaires ainsi que des centres d'urgence et de traumatologie.

BOE MEDICAL dispose d'une grande expérience dans l'analyse des besoins spécifiques de ses clients et fournit les solutions les plus adaptées, tant pour les nouvelles installations que pour les projets de rénovation. Notre équipe possède plus de **35 ans d'expérience** à l'export dans le domaine des blocs opératoires chirurgicaux.

Cela signifie que nous ne nous limitons pas à la vente d'un concept, mais que nous sommes également spécialisés dans la conception de blocs opératoires et de leurs environnements.

Activités :

BOE MEDICAL est spécialisée dans les solutions conceptuelles clés en main, incluant :

- Blocs opératoires modulaires – Bloc-OP™
- Blocs opératoires conventionnels – Bloc-OP™
- Unités de soins intensifs modulaires
 - Unités de soins intensifs, salles de réveil, chambres patients et unités d'hospitalisation

Des réponses plus intelligentes, le chargement de fichiers et d'images, et bien plus encore.

Votre entreprise était-elle déjà présente au Qatar ou dans le Golfe avant ce contrat ?

Nous sommes présents depuis 2001. Nous avons exposé au salon Arab Health à Dubaï en 1998, et à la suite des contacts établis lors de cette exposition et au cours des années suivantes, nous avons réalisé notre premier projet et fourni du mobilier de bloc opératoire à HMC (Hamad Medical Corporation).

Plusieurs projets de plus petite envergure ont suivi, notamment la clinique d'Al Wakra, l'hôpital d'Al Khor, la rénovation de quatre blocs opératoires à Aspetar, ainsi que la clinique Medicare à West Bay.



Au fil des années, nous avons travaillé via différentes représentations locales. Nous avons depuis fait évoluer notre stratégie commerciale, en nous concentrant sur la recherche d'un partenaire plus engagé, impliqué au quotidien dans les projets et les opportunités d'appels d'offres.



Exemple de Projet mené à bien au QATAR

Parmi les nombreux projets réalisés, **L'HÔPITAL DE TENBEK au QATAR en 2022/2023** est particulièrement représentatif de notre savoir-faire.

Ce projet a impliqué la fourniture de matériel de pointe, avec la création de **13 blocs opératoires modulaires Bloc-Op™ clé en main, 2000 m² de plateaux techniques, et une RÉA.**

Grâce à une étroite collaboration avec le personnel hospitalier, nous avons réussi à respecter les délais impartis et à dépasser les attentes en termes de qualité et de performance. Ce projet s'est conclu par une réception sans réserve et une pleine satisfaction du client



En quoi cela vous a-t-il été utile ?

Notre présence au Qatar a été très bénéfique. Le Qatar est un marché stratégique, reconnu pour son ouverture aux exportations, sa capacité d'investissement dans d'autres pays du Moyen-Orient et d'Afrique, ainsi que son fort engagement dans le développement des infrastructures de santé.

Être implantés au Qatar nous a permis de mieux comprendre et d'accéder aux opportunités régionales, tout en renforçant notre crédibilité dans les pays du Golfe. Cela a facilité les échanges et le développement de projets au-delà du Qatar, notamment dans les autres marchés du Conseil de coopération du Golfe (CCG).

Globalement, notre présence au Qatar a consolidé notre positionnement dans la région du Golfe et soutenu notre expansion dans le secteur de la santé au Moyen-Orient et en Afrique.

Qu'est-ce qui vous a mené à choisir le Qatar ?

Le Qatar est un marché de taille plus réduite, ce qui le rend plus facile à comprendre et à gérer efficacement. C'est un marché sur lequel nous pouvons assurer un suivi rigoureux, même en cas de forte demande, et construire des références solides sur le long terme.

Cette approche correspond également mieux à la taille de notre entreprise, en tant que PME. Elle nous permet d'adopter les standards et l'approche anglo-saxons, tout en valorisant notre expertise des blocs opératoires.

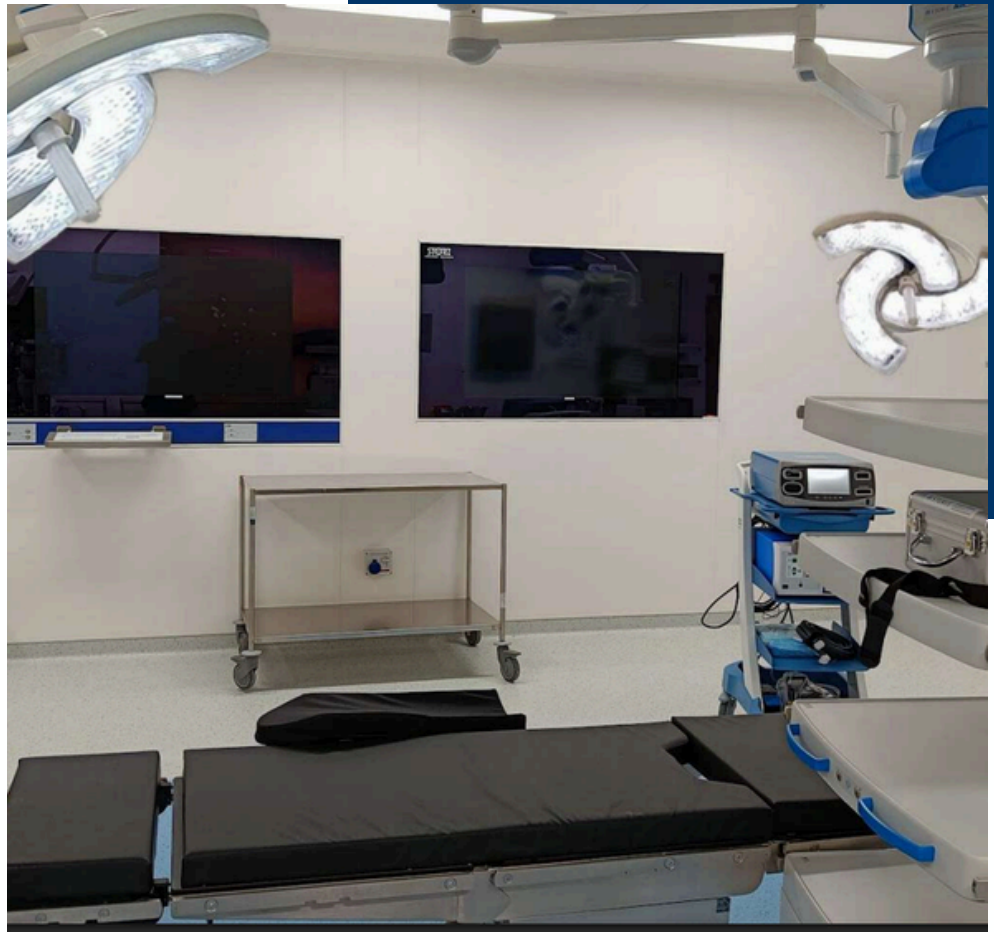
Qui est votre sponsor au Qatar ? Quels ont été les points positifs de cette alliance ?

Notre représentant au Qatar est Morelia Building Materials, représenté par Youssef Younes, un partenaire libanais très actif et bien implanté dans un marché en forte croissance.

Je me suis également établi en tant que résident au Qatar afin de soutenir activement ce partenariat et d'assurer une présence visible auprès de nos clients.

Quels ont été vos points forts en tant qu'entreprise française pour remporter ce marché ?

En tant que responsable de ce marché, nous accompagnons notre partenaire local par des visites fréquentes afin d'assurer un suivi rigoureux et d'apporter un soutien sur des projets internationaux de blocs opératoires chirurgicaux, tout en restant attentifs aux besoins de nos clients.



Quel a été le plus gros frein au projet et que vous avez réussi à dépasser ?

À la suite de notre participation à Arab Health 2018 à Dubaï, nous avons établi des contacts clés qui ont ensuite contribué à renforcer notre présence dans la région.

Nous avons signé et livré avec succès le projet TENBEK HOSPITAL au Qatar en 2022/2023, qui illustre particulièrement notre expertise.

Ce projet comprenait la fourniture d'équipements de pointe, notamment la création de 13 blocs opératoires modulaires clés en main (Bloc-Op™), 2 000 m² de plateformes techniques, ainsi qu'une unité de soins intensifs (USI).

Grâce à une collaboration étroite avec le personnel de l'hôpital, nous avons respecté les délais imposés et dépassé les attentes en termes de qualité et de performance.

Le projet a été finalisé par une réception sans réserves et avec une entière satisfaction du client.

Quel est votre meilleur souvenir au Qatar ?

En 2010, nous avons résolu un problème important d'hygiène et de conception dans un bloc opératoire d'un hôpital, en fournissant et en remplaçant des portes étanches automatiques pour salles d'opération.

À la suite de cela, nous avons été contactés par une entreprise britannique chargée à l'époque de la maintenance du yacht royal qatari. Ils nous ont demandé de trouver une solution pour les portes automatiques du yacht, qui présentaient un problème de sécurité majeur : elles s'ouvraient en pleine mer sous l'effet des fortes vagues et des conditions marines difficiles.

Nous avons alors appliqué notre expertise en portes étanches et hermétiques de blocs opératoires afin de développer une solution adaptée à l'environnement maritime.



Nous sommes un acteur reconnu sur ces projets, régulièrement présélectionnés parmi les deux ou trois meilleures entreprises, ce qui constitue une position très favorable.

Récemment, nous avons été intégrés à un projet de coopération impliquant l'Algérie et l'Irak, et nous avons également été présélectionnés dans le cadre d'un appel d'offres pour la rénovation d'un projet au sein de la Hamad Medical Corporation (HMC).



ERIC HUYSKAMP

Export General Manager

+33 9 86 17 82 35

+974 7771 3497

e.huyskamp@boemedical.com

Boe Medical - Bloc Op Engineering



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 - ccifq.com



 CCI FRANCE QATAR
MAISON DE LA FRANCE