

MAI 2019

# LES ENTRETIENS DE LA CCI

## Questions à un entrepreneur au Qatar



## MAX-ANDRE DELANNOY

*QICC, a Nexans Company - Qatar*

**Bonjour Max-André, décrivez-nous s'il vous plaît votre entreprise :**

Qatar International Cables Company (QICC) est une entreprise de fabrication de câbles électriques avec une usine de fabrication à Messaïed au Qatar. Nous fabriquons ces câbles pour tous les secteurs du Qatar, le premier étant le réseau de transport et distribution d'électricité de Kahramaa, ensuite pour tous les secteurs des infrastructures et du bâtiment, le ferroviaire avec le métro de Doha et le LRT, enfin les projets Oil&Gas.

QICC est une JV créée en 2008 entre Nexans (30%), un des leaders mondiaux des câbles et solutions de câblage historiquement basé en France, et Al Mirqab (70%) qui est un important investisseur local. L'usine de Messaïed a été construite entre 2009 et 2010, et produit commercialement depuis fin 2010. En 2017 nous avons réinvesti et quasiment doublé la taille de l'usine.

## BIOGRAPHY

*Max-André est CEO de QICC et Directeur Général de Nexans pour tout le Golfe depuis 2017.*





Au Qatar, nous vendons ce qui est fabriqué par QICC mais aussi ce qui l'est dans d'autres unités du groupe Nexans ailleurs dans le Monde.

Par ailleurs nous sommes pilote pour un projet avec le Ministère du Développement Administratif et le Bureau International du Travail pour mettre en place un comité conjoint entre le management et le personnel, dans le but de faciliter le dialogue.

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

Al Mirqab cherchait des partenaires pour des projets industriels, c'est un très gros investisseur, très professionnel et qui a l'habitude de travailler avec des grands groupes internationaux. Al Mirqab soutient fortement la stratégie de croissance de QICC tout en déléguant le management des opérations à Nexans.. QICC est donc à la fois pleinement Qatarien avec une usine au Qatar et un investisseur majoritaire Qatarien et pleinement Nexans avec les transferts de technologies et le management.

Dans notre cas avoir un partenaire permet de dynamiser le projet, de réduire les risques à condition bien sûr de bien cadrer l'accord. Ce type d'entente correspondait bien à ce que nous cherchions.

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

Oui, au Qatar depuis la fin des années 70, avec des câbles haute tension produits en Europe, installés ici par des équipes projet de Nexans. Cette longue

expérience nous a permis de comprendre comment fonctionne le pays, de mesurer son potentiel, et de mieux connaître les clients. Avant de nous lancer dans la construction d'une usine, il était important d'avoir déjà eu une présence commerciale solide, et d'avoir une vision globale de l'environnement. En 2008, parmi les pays du Golfe, le Qatar était celui qui présentait le plus de perspectives pour notre secteur d'activité, avant le grand boom de la construction. De plus nous n'avions pas de concurrent local, contrairement à la situation dans les pays voisins.

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

Nexans est un grand groupe international donc nous avons l'habitude de ce genre de projets. Toutefois nous avons eu la mauvaise surprise de découvrir qu'un concurrent avait eu exactement la même idée que nous au même moment, et sur le terrain juste à côté du nôtre...

Le blocus nous coupe une partie du marché du Golfe et a complexifié et renchérit nos approvisionnements, mais aujourd'hui on se sent encore plus soutenu par le pays du fait d'être une entreprise locale.

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

Il y a de beaux et grands projets au Qatar, qui permettent d'avoir de belles références qui peuvent en effet servir de vitrine pour une entreprise.

*« IL Y A DE BEAUX ET  
GRANDS PROJETS AU  
QATAR, QUI  
PERMETTENT D'AVOIR DE  
BELLES REFERENCES QUI  
PEUVENT EN EFFET  
SERVIR DE VITRINE POUR  
UNE ENTREPRISE »*



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

Oui vers le Koweït et Oman qui sont des plus petits marchés avec des concurrents déjà présents. Nous cherchons les bons moyens de nous développer à l'export, nous avons une approche opportuniste en ce qui concerne l'Afrique de l'Est. Nous avons une base de coûts compétitive depuis le Qatar donc nous pouvons aller y chercher des projets.

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

Il faut passer du temps dans le pays pour l'étudier et le comprendre avant de s'y installer, commencer par vendre depuis une base existante. Ensuite, il est important de réfléchir à sa structure, en fonction de ce que

l'entreprise sait faire, de ce qu'elle veut faire et de là où elle veut garder le contrôle : avec ou sans partenaire, et quel type de partenaire.

Puis il faut se faire les dents, répondre à un premier appel d'offre, le perdre, remporter à un second après avoir compris quels risques prendre et gérer, l'exécuter et approfondir sa maîtrise du fonctionnement du business au Qatar.

Enfin il faut bien regarder le marché, pas seulement le passé mais aussi ses perspectives d'évolution qui peuvent être très rapides ici. Il ne faut pas arriver trop tard avec un pic de consommation derrière nous et des concurrents bien établis.

*« IL FAUT PASSER DU TEMPS DANS LE PAYS POUR L'ETUDIER ET LE COMPRENDRE AVANT DE S'Y INSTALLER, COMMENCER PAR VENDRE DEPUIS UNE BASE EXISTANTE »*



*Au Qatar, Nexans-QICC dispose aussi de laboratoires pour le contrôle qualité des matériaux et des produits finis ainsi que pour le développement de nouveaux*