FRENCH BUSINESS COUNCIL
CCI FRANCE QATAR

QUESTIONS A UN ENTREPRENEUR AU QATAR

CARLY-JANE FIGGIS

General Manager BBR Design

MAISON DE LA FRANCE

Doha, Décembre 2018

Décrivez-nous s'il vous plaît votre parcours, votre société actuelle et votre position au Qatar :

Ce qui me plaît c'est le Business Development, donc logiquement cela représente la majorité de mon expérience. J'avais travaillé d'abord en Angleterre en télévente, puis au Maroc en face à face. J'ai ensuite exercé 3 ans et demi chez Microsoft et je me suis rendu compte que ce n'était pas ma passion donc je suis retournée dans un centre de vente, au centre d'appel d'Atento, toujours au Maroc, et j'y ai développé des campagnes de sensibilisation pour le gouvernement, pour les banques, et en général tout ce qui est Service client et qui n'existait pas à l'époque.

A mon arrivée au Qatar j'ai été contactée tout de suite par Regus pour ouvrir leur premier centre d'affaires, en 2007. Cela m'a beaucoup plu. Nous avons ensuite ouvert un deuxième centre mais j'ai souhaité quitter l'entreprise. J'ai alors été approchée par un client qui avait pris un espace chez Regus et qui cherchait quelqu'un comme moi pour ouvrir la branche de BBR au Qatar, en 2010.

90% de nos réalisations concernent des bureaux, et nous réalisons maintenant également des cafés et des boutiques. Nous avons par exemple réalisé la boutique du Paris Saint-Germain en 2013, la première en dehors de France ; nous venons de faire deux cafés, au Mall of Qatar et au City Center, un troisième est en cours au Pearl. Ces cafés ont l'avantage d'être des show-rooms facilement visitables pour nos clients potentiels.

Pensiez-vous diriger une société en arrivant au Qatar ?

Non pas du tout. Mais l'expérience de Regus m'a permis de créer une entreprise sans les contraintes de mise de fonds, et j'ai ainsi pris confiance en moi. Que l'on vienne me chercher a fini de me convaincre de me lancer : si un client m'en pense capable, alors oui pourquoi ne pas tenter de créer ma propre société.

« Cela n'a pas posé de problème que je sois une femme. »

Est-il plus difficile, par rapport à un autre pays, d'être une Businesswoman au Qatar ? Pensez-vous avoir reçu plus, ou moins de soutien que si vous étiez un homme ?

Non au contraire, les interlocuteurs sont plus réceptifs car ils ont plutôt l'habitude de voir des hommes toute la journée. J'ai trouvé mon sponsor par recommandations, cela n'a pas posé de problème que je sois une femme.

Maison de la France LLC(G) - QFC licence 00352
Capago Office 201, level 2 Jaidah Square, No 63 Airport Road, Umm Ghuwailina, Doha, Qatar

Avec les clients il n'y a aucun problème : je leur explique tout le côté technique, ils sont à l'écoute et en confiance. Avec les fournisseurs c'est différent : ils sont déstabilisés quand je leur montre que je maîtrise aussi le côté technique d'un projet : ils en deviennent très prudents avant de faire quoi que ce soit.

« Il faut une certaine assise financière pour répondre à un appel d'offre »

Quels sont les challenges clés pour votre secteur aujourd'hui ? Quel avenir lui voyez-vous au Qatar ?

Le marché au Qatar étant très cyclique, il y a des périodes avec tellement de demandes qu'on ne peut pas tout accepter, puis s'en suit une période de sécheresse. Pendant ce creux si on a un BFR élevé cela devient compliqué. C'est pour cela que j'ai souhaité garder ma société très petite ; nous sommes deux et nous faisons tout, à l'exception de la partie design en ce qui me concerne car ce n'est pas ma formation. De plus, nous nous limitons aux petites et moyennes surfaces, pour des multinationales, donc les clients sont prestigieux et ne posent pas de problème de paiement puisque tout est budgété sérieusement. Du fait de notre petite structure, nous arrivons à proposer des prix compétitifs par rapport à nos concurrents, qui par ailleurs ne sont pas toujours intéressés par de si petites surfaces.

Cela fait 12 ans que je suis au Qatar, et j'ai vu beaucoup d'entreprises fermer dans notre secteur d'activité. Nous attendons toujours le gros boum avant 2022, mais l'embargo ralentit le business. Il y a certes un potentiel avec toutes les sociétés de service (logistique, sécurité, télécommunication…) qui s'installeront pour la Coupe du Monde. Mais il faut tenir jusque-là, car pour le moment c'est calme : cette année 80% de mon activité est constituée de projets pour des clients déjà présents dans mon portefeuille. Le business reste actif grâce aux entreprises qui déménagent pour des surfaces plus grandes et moins chères.

Par ailleurs il est très difficile pour une société de s'implanter au Qatar si elle n'a pas déjà une réputation solide. Le bouche à oreille fonctionne beaucoup ici.

Quels sont vos objectifs pour l'année à venir ?

Je ne souhaite pas m'agrandir, mon business model fonctionne comme ça. Je me suis beaucoup concentrée sur les sociétés de défense, car elles sont fiables.

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 une certaine assise financière pour répondre à un appel d'offre, puisque le donneur d'ordres demande des *performance bond*, des *tender bond*, des garanties, cet argent devant être déposé à la banque et restant bloqué pendant toute la durée du projet. Et il faut être conscient que les appels d'offres peuvent être attribués très longtemps après leur lancement. C'est pourquoi nous répondons rarement à des appels d'offre publics.

Maison de la France LLC(G) - QFC licence 00352
Capago Office 201, level 2 Jaidah Square, No 63 Airport Road, Umm Ghuwailina, Doha, Qatar