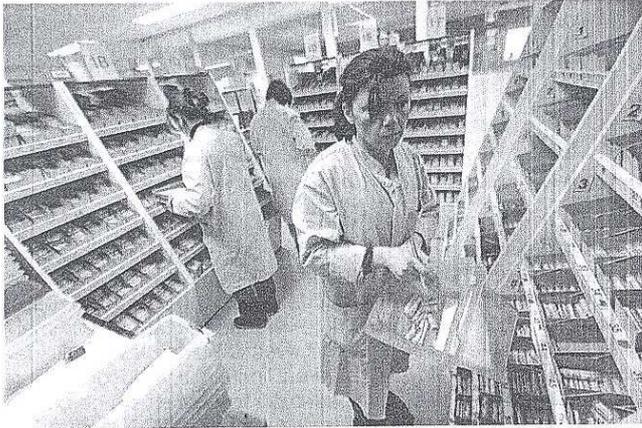


**Sterifil**

# Sur le fil de la croissance

● Le groupe marocain est présent dans 25 marchés subsahariens. 22% de son chiffre d'affaires est réalisé à l'export, particulièrement sur les marchés du continent. L'entrée du fonds d'investissement Abraaj dans le capital de sa filiale Steripharma devrait servir à accompagner le développement des activités de l'enseigne en région subsaharienne.



L'Afrique est décidément devenue stratégique pour le groupe marocain Sterifil. L'enseigne, spécialisée dans la production et la commercialisation de produits médicaux et paramédicaux, est aujourd'hui présente dans plus d'une vingtaine de pays subsahariens. Le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Gabon figurent parmi les principaux marchés à l'export de la marque.

«Nous sommes présents en Afrique depuis plus de 25 ans», déclarait récemment aux ECO Mohamed Amal El Bouri, le fon-

dateur et directeur général de la société. Il faut savoir que Sterifil a beaucoup investi dans la prospection pour en arriver là. C'est l'une des sociétés du secteur les plus fidèles au programme de

**«Cette partie de l'Afrique nécessite un marketing colossal».**

missions de prospection organisées deux fois par année par le Centre marocain de promotion des exportations (Maroc Ex-

port). Pas moins de 22% du chiffre d'affaires de l'enseigne est réalisé sur les marchés étrangers, notamment à partir des pays subsahariens.

## Ouverture

Le groupe vient par ailleurs de finaliser, il y a tout juste quelques mois, un important projet de financement en ouvrant 10% du capital de sa filiale Steripharma au fonds d'investissement émirati Abraaj. Cette opération devrait ainsi donner à l'enseigne les moyens à ses ambitions. «Il est bien entendu que nous bénéficierons de l'expertise de la filiale d'Abraaj, Africa Health, et de son implantation dans plusieurs pays africains, notamment en Afrique anglophone ainsi qu'au Maghreb», déclarait le DG de Sterifil dans le même entretien. Pour ce dernier, le groupe marocain a plus que jamais besoin de cette expertise, notamment pour ses futures opérations de développement d'activités en Afrique subsaharienne, en l'occurrence dans les marchés anglophones du continent. «Il y a également l'apport en maîtrise des risques financiers, sans parler des lancements de produits dans cette partie de l'Afrique, qui nécessitent un savoir-faire particulier et un effort marketing colossal», poursuivait le responsable. ●

## Le Plus de Maroc Export

Le secteur de la pharmacie en Afrique est essentiellement caractérisé par les médicaments génériques. Le marché est caractérisé par une concurrence féroce, principalement celle de l'Inde. La qualité des produits marocains est très bien perçue par les utilisateurs africains. Le produit Maroc est classé qualité «Zone Europe» par l'OMS et a l'avantage d'être proposé à des prix concurrentiels. L'enregistrement des produits sur les marchés africains passe nécessairement par la direction de la pharmacie et des médicaments du ministère de la Santé publique du pays concerné. Les approvisionnements du secteur public se font à travers les centrales d'achats et d'approvisionnement du ministère de la Santé publique du pays concerné. Les approvisionnements du secteur privé se font généralement à travers les importateurs et non les distributeurs.

BIO  
EXPRESS



**Mohamed Amal El Bouri,**  
Fondateur et DG de Sterifil

Quand il lançait son business en 1985, Mohamed Amal El Bouri était très loin d'imaginer ce à quoi cela allait aboutir. Le jeune manager a démarré, doucement mais sûrement, par la production de fils chirurgicaux classiques. En 1987, la réactivité du marché de la santé au Maroc pousse le dirigeant à élargir sa gamme de produits. La société se lance ensuite dans la fabrication de bandes et compresses de gaze. Ce ne sera qu'à partir de 1989 que l'enseigne va s'intéresser aux marchés à l'export. Le Maghreb et l'Afrique subsaharienne, qui ne présentaient pas à l'époque le même attrait qu'aujourd'hui, constituaient une très bonne alternative au marché local. Soucieux de toujours diversifier ses expériences, Mohamed Amal El Bouri et son équipe décrochent un important partenariat avec les Laboratoires Peters pour la production sous licence de plusieurs produits (sondes à oxygène, sonde d'aspiration, sondes à Redon, etc.). En 1995, il enchaîne avec les laboratoires URGO. L'accord porte sur la représentation exclusive de la marque au Maroc et en Tunisie, ainsi que la fabrication, sous licence, d'adhésifs médicaux. Et c'est sur la base du succès de ce partenariat que Mohamed Amal El Bouri décide de franchir un nouveau pas. Il lance Steripharma, sa première filiale pharmaceutique, dédiée à la fabrication sous licence de produits des Laboratoires URGO/Fournier. En 2000, c'est tout l'acquis technologique et industriel du groupe qui gagne en importance. La société a en effet acquis un important parc de machines de très haute technologie pour booster sa productivité, aussi bien en termes de quantité qu'en termes de qualité. ●