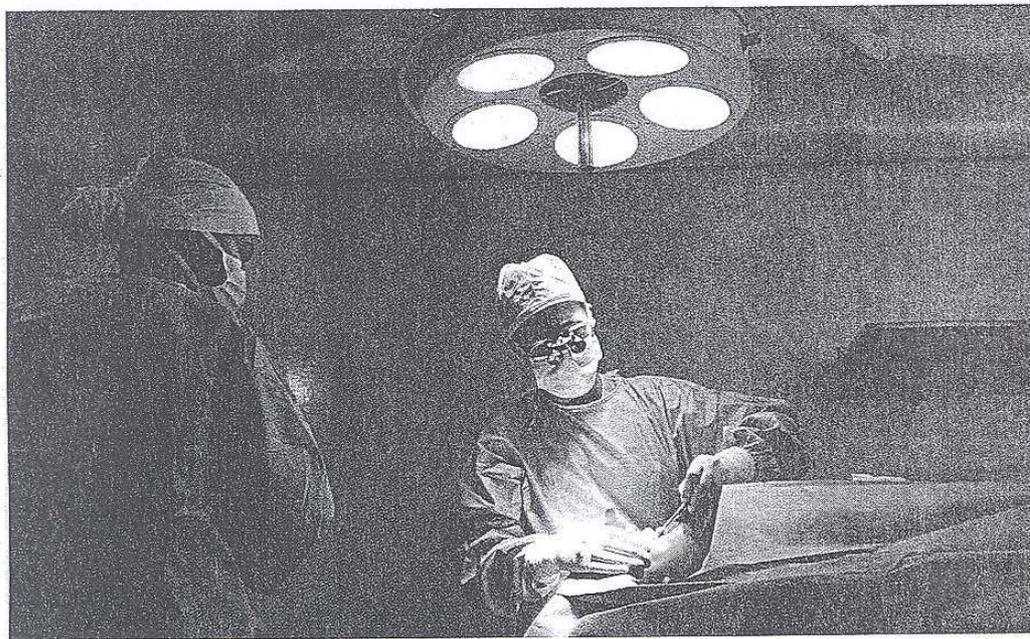


Saham passe au bistouri

Le groupe privé marocain jette son dévolu sur un secteur très porteur : **les cliniques**. Une activité complémentaire de son pôle assurance.



STEPHANIE SINCLAIR/VII/GETTY

Pionnier des centres d'appels, leader de l'assurance panafricaine, Saham se met en ordre de bataille pour conquérir un nouveau marché : la santé. Le groupe marocain aux 672 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2012 a porté sur les fonds baptismaux un pôle à part entière, Saham Santé, dont la direction a été confiée à Ghita Lahlou, une fidèle de Moulay Hafid Elalamy, fondateur du holding. Sa mission : déployer des centres de soins un peu partout en Afrique.

« Notre priorité est d'être présent dans la vingtaine de pays où Saham opère déjà. Nous irons avant tout là où la réglementation est favorable à un tel investissement. C'est le cas en Côte d'Ivoire, au Ghana ou au Nigeria », insiste cette centralienne qui a bouclonné dans le groupe ONA (Omnium Nord-Africain), avant de rejoindre Saham en 2001. Ghita Lahlou considère également le Gabon et le Sénégal comme des pays « intéressants ».

PROMETTEUR. Le holding investit un terrain quasiment vierge mais très prometteur. La Société

financière internationale (IFC), filiale de la Banque mondiale, a estimé il y a quelques années les besoins en investissements dans le secteur de la santé en Afrique à plus de 22 milliards d'euros. « Le secteur public ne peut pas répondre seul à tous les besoins des citoyens. Et la santé cadre parfaitement avec la stratégie du groupe : accompagner les habitants du continent dans toutes les étapes de leur vie », relève la directrice de Saham Santé.

Assurances, cliniques et même médicaments (le groupe a acquis

« Le secteur public ne peut pas répondre seul à tous les besoins des citoyens. »

GHITA LAHLOU, directrice de Saham Santé

en mars 2011 le site de fabrication marocain de la compagnie internationale Glaxosmithkline) : Saham entend offrir toute la palette de services liés à la santé. Sur le modèle d'Espírito Santo au Portugal, présent de la banque à la santé en passant par l'assurance ? « On s'inspire quelque peu de

ce modèle, admet Ghita Lahlou. Nous avons développé un partenariat très fort avec le groupe espagnol Asisa pour le développement de centres de soins au Maroc. » Pas de dispensaires pour le milieu rural au programme mais une médecine privée moderne et spécialisée.

TRAITEMENT. Au Maroc, où plus de 300 cliniques privées opèrent pour la plupart en chirurgie générale ou obstétrique, priorité sera donnée à des spécialités comme la cancérologie ou la neurochirurgie. « On recense 35 000 nouveaux cas de cancer chaque année. La demande est énorme pour ce type de pathologies », explique un haut fonctionnaire du ministère marocain de la Santé.

En Afrique subsaharienne, Saham investira plutôt dans des centres plus généralistes : diagnostic, radiologie, laboratoires d'analyses ou obstétrique. Sans exclure la possibilité de racheter des structures existantes, Saham « part sur un investissement direct à l'étranger (IDE) de conseil, afin d'obtenir au plus vite des centres qui respectent [son] cahier des charges, en termes de qualité, de technologie et de transparence », souligne Ghita Lahlou. L'objectif est de disposer à terme de centres d'une capacité moyenne de 100 lits pour un coût unitaire allant de 120 à 200 millions de dirhams (10 à 17 millions d'euros).

Elle sait qu'un obstacle important peut contrarier ses plans : les réglementations locales. Au Maroc, la détention des établissements de santé privés est réservée aux médecins. La loi pourrait évoluer en permettant l'ouverture du capital des cliniques avant la fin de l'année. Au risque d'une dérive mercantile ? « Le volet médical sera géré par un collège de médecins. Nous n'avons pas vocation à les remplacer », assure Ghita Lahlou, pour qui « son rôle est de financer toutes les infrastructures et d'assurer un management moderne et des services de qualité. » Au Maroc comme dans le reste de l'Afrique. ●

MEHDI MICHBAL, à Casablanca