

# « Almaviva a la capacité d'améliorer l'offre de soins »

Avec le rachat du premier ensemble médical privé, dont la clinique Maynard, le groupe Almaviva Santé est désormais implanté en Corse. Présent hier à Bastia, son président, Yann Coleou, a présenté une ébauche de plan qui inclut réorganisation et modernisation

**Le groupe Almaviva vient de faire l'acquisition de plusieurs établissements de santé de la région bastiaise, notamment la clinique Maynard. Une première qui marque son implantation sur le territoire. Avez-vous été attentif aux craintes exprimées lors de l'annonce des négociations exclusives ?**

Quand un groupe reprend une entreprise familiale, il y a toujours des craintes parce que tout changement est anxiogène. Nous y avons été attentifs mais il n'y en a pas plus que dans autres établissements repris. Nous avons été approchés par les vendeurs à la fin du printemps dernier et les négociations ont eu lieu depuis l'automne jusqu'à ces derniers jours.

**Quelles sont vos ambitions en termes de qualité de l'offre médicale. Des investissements sont-ils d'ores et déjà fléchés ?**

Nous sommes venus en Corse parce que nous avons la conviction que nous avons la capacité d'améliorer les choses en injectant un montant d'investissement équivalent à celui du prix d'achat du groupe. Si on pensait ne pas être en capacité, on ne serait pas venu.

**Le montant de la transaction est resté confidentiel, mais pouvez-vous donner une fourchette des investissements programmés au cours des prochaines années ?**

Tout ne se fera pas en effet en 2021 mais sur cinq ans. Cela se compte en dizaine de millions.

Il y a la nécessité pour nous de rénover, de mettre aux normes et il y a aussi des choix à faire en

termes de réorganisation pour rationaliser et faire en sorte que cela fonctionne mieux. Aujourd'hui, il y a plusieurs établissements et des doublons dans l'organisation. Nous voulons faire en sorte de mettre à niveau un certain nombre de sujets importants, au bloc opératoire ou en stérilisation. Notre constat, c'est aussi qu'il y a un taux de fuite important de patients quittant la Corse pour se faire opérer sur le continent.

**Votre recette pour y remédier ?**

Réorganiser et investir dans les plateaux techniques, de façon à être en mesure de développer

des activités médicales avec des nouveaux chirurgiens qui nous permettront d'opérer des patients qui, actuellement, partent ailleurs. Il y aura certes toujours des gens en Corse qui voudront partir sur Paris se faire soigner, comme cela se fait à Lyon ou Toulouse, mais, par exemple, concernant la chirurgie de la main, ce n'est pas normal que quelqu'un qui se fait très mal à Bastia doive se rendre à Ajaccio ou sur le continent. À Cannes ou Aix-en-Provence, notre groupe compte deux très gros « SOS mains » qui sont parmi les meilleurs de France.

**Avec votre maillage composé de 36 autres établissements de santé, votre ambition est donc de mettre en place des synergies ?**

Absolument. Plutôt que ce soient les patients qui aillent sur le continent, je préfère que des chirurgiens et des médecins viennent à Bastia. La main n'est qu'un exemple mais cela pourra se faire pour d'autres soins. Mais je ne vais pas vous dévoiler mon plan médical. Nous savons que les plans qu'on fait avant achat sur papier peuvent bouger six mois après. Il y a aussi des lignes qui bougent lorsqu'un groupe arrive dans une ville, l'hôpital change de posture. Je suis un fervent artisan de la collaboration avec l'hôpital public d'à côté. On est dans une activité très administrée, avec des prix de vente fixés et donc la concurrence forte et dure avec l'hôpital n'a pas de sens.

« Les maternités n'offrent pas un maximum de sécurité »

**Comment pourrait s'articuler ce partenariat public-privé ?**

Sur des sujets en gastro-entérologie par exemple. Si on dispose d'équipements

que l'hôpital n'a pas, cela peut l'intéresser. On a rencontré encore ce matin (hier, ndr) le directeur de l'hôpital.

**Si tout n'est pas encore écrit, en ce qui concerne la maternité, des rapprochements avec le public sont depuis longtemps évoqués...**

On a plusieurs maternités dans le groupe et elles sont toutes rentables, ce n'est donc pas le sujet, il s'agit d'une question de sécurité.

En travaillant le dossier Maynard, je me suis rendu compte qu'ici la population se développe plus vite qu'au niveau national



Le président du Groupe Almaviva, Yann Coleou, désormais à la tête du premier ensemble médical privé de l'île, était à Bastia hier pour participer à ses premiers CSE. L'occasion de réaffirmer ses ambitions.

CHRISTIAN BUFFA

mais ce n'est pas grâce à la natalité. Sur l'ensemble de la Haute-Corse, il y a 1 500 naissances par an. 1 000 se font à l'hôpital et 500 à la clinique et on est à des niveaux, même pour l'hôpital, qui n'offrent pas un maximum de sécurité pour les mamans et les bébés.

**Qu'est-ce qui vous engage à mettre en cause la sécurité ?**

Plus la maternité est importante, plus cela permet d'avoir une permanence de soins 24 h/24 avec des roulements de médecins, de sages-femmes, d'infirmières. 500 naissances c'est une toute petite maternité.

Aujourd'hui, tout le monde est très engagé mais c'est un équilibre très fragile.

**Quel est donc votre projet ?**

Il faut se rendre à l'évidence cela ferait du sens d'avoir un partenariat privé-public en préservant les intérêts des salariés et

« Je ne viens pas en Corse faire un plan social »

des médecins privés à partir de structures juridiques qui le permettent comme un groupement de coopération sanitaire (GCS) qui existe déjà dans notre groupe.

**En réunissant les maternités à Falcognaja...**

Aujourd'hui, rien n'est fixé. Mais l'hôpital vient de reconstruire des blocs obstétricaux. Il y a eu un gros investissement réalisé. Je préfère anticiper un risque et prendre notre destin en main. Il n'y a pas pire qu'une situation de fermeture dans l'urgence. Mais ce sont des discussions ouvertes.

**Des craintes de suppression de postes ont un temps circulé. Est-ce d'actualité avec l'arrivée d'une logique comptable ?**

Je ne viens pas en Corse faire un plan social, ce n'est clairement pas notre objectif.

**Une amélioration des services entraînera-t-elle une hausse de la tarification ?**

La tarification de l'acte ne changera pas, mais un des points que l'on regardera c'est la possibilité d'améliorer l'hôtellerie en répondant à la fois aux besoins des patients corses et aux capacités de leur mutuelle.

**Êtes-vous favorable à la reconnaissance d'une unité économique et sociale (UES), regroupant les sept entités existantes, comme réclamé en justice par le STC ?**

Je suis pour que les salariés soient représentés dans le cadre des instances représentatives du personnel. J'y suis favorable mais surpris que le STC ait fait le choix d'une action en justice alors que je suis ouvert à la discussion.

**Il reste une clinique privée à Furiani. Almaviva Santé a-t-elle l'intention de se développer à l'échelle bastiaise ou insulaire ?**

Je n'ai pas pour ambition d'être hégémonique maintenant sur un territoire cela peut faire du sens pour éviter que deux établissements privés se fassent une concurrence très forte. Mais ce sont d'abord des sujets patrimoniaux car ce sont des cliniques qui appartiennent à des familles.

**Des discussions sont-elles engagées ?**

Non aucune !  
**PROPOS RECUEILLIS PAR JULIE QUILICI-ORLANDI**

## Un groupe à la tête de 41 établissements de santé

Almaviva a connu une croissance en accéléré. D'une première clinique à Marseille en 2007, vous êtes désormais à la tête de 41 établissements. Comment êtes-vous parvenu à devenir un poids lourd des cliniques et à présent le 4<sup>e</sup> groupe de santé privé au niveau national ?

Cela a démarré avec un homme qui croyait dans la capacité de développer un groupe dans le secteur hospitalier à Marseille. Il a alors acheté une première clinique, puis une deuxième à Marignane puis une troisième à Vitrolles. Le groupe s'est constitué assez rapidement autour de Marseille avec quelques cliniques et après le choix délibéré a été de se développer fortement sur deux régions Paca et Île de France.

La Corse, c'est l'extension au sud.

On est le premier opérateur privé en Paca, deuxième en Île de France et on a globalement un bon savoir-faire qui fait qu'on a la capacité à la fois de bien gérer nos établissements et d'attirer des gens qui veulent se désengager.



« On est le premier opérateur privé en Paca, deuxième en Île de France et on a globalement un bon savoir-faire. »

CHRISTIAN BUFFA