

LES CRITÈRES POUR SAVOIR SI VOUS SEREZ LA PROCHAINE PROIE

Comment se faire racheter par un Indien

Pour s'ouvrir un accès rapide à la technologie et à un réseau de distribution, les entreprises indiennes rachètent tous azimuts en Europe. Grâce aux grandes banques de la planète, elles ont les moyens de leurs ambitions. Le phénomène prend de l'ampleur en Belgique.



Qu'est-ce qui motive les rachats ? Les Indiens ont accès à la technologie et à un réseau de distribution, les entreprises indiennes rachètent tous azimuts en Europe. Grâce aux grandes banques de la planète, elles ont les moyens de leurs ambitions. Le phénomène prend de l'ampleur en Belgique.

Les Indiens ont accès à la technologie et à un réseau de distribution, les entreprises indiennes rachètent tous azimuts en Europe. Grâce aux grandes banques de la planète, elles ont les moyens de leurs ambitions. Le phénomène prend de l'ampleur en Belgique.

Les Indiens ont accès à la technologie et à un réseau de distribution, les entreprises indiennes rachètent tous azimuts en Europe. Grâce aux grandes banques de la planète, elles ont les moyens de leurs ambitions. Le phénomène prend de l'ampleur en Belgique.

Les Indiens ont accès à la technologie et à un réseau de distribution, les entreprises indiennes rachètent tous azimuts en Europe. Grâce aux grandes banques de la planète, elles ont les moyens de leurs ambitions. Le phénomène prend de l'ampleur en Belgique.

Reprises indiennes en Belgique (2005/2006)

Date	QIB	Région	Investissement (en millions d'euros)
Novembre 2005	Powels	Genève-Dorval	22
Mars 2005	PGI	Jurburg-Genève	30
Juin 2005	Les Ives	Alleur-Neuveville	1,9
Juin 2005	Impegi Belgium	Thuin	0,1
Juin 2005	Docpharma	Melle	240
Mars 2006	Desmet Benelux	Turbijn-Brugge	480
Mars 2006	Chemid	Asse	33
Juin 2006	Dalys Pharma	Uccle	4,4
Août 2006	Georgina	Schaarbeek	90
Août 2006	SDI	Bruxelles	38

un Indien

L'acquisition : 405 millions d'euros, montant quasi d'un investissement de 500 millions d'euros. Trois cents emplois à acquiescer ainsi que 1.300 actions. «Hansa apporte à Sartorius deux choses très importantes : l'accès à une technologie de pointe et la possibilité, ensuite, d'accroître les volumes de production et de travailler avec de nouveaux marchés, notamment ceux de la Chine», annonce Daniel de la société belge. Grâce à ces acquisitions, Sartorius doublera la capacité de production de ses médicaments.

Docpharma, Pauwels, UCO, Ethimed... Ces 18 derniers mois, les entreprises indiennes ont dépensé 1,07 milliard d'euros en acquisitions dans notre pays.

Un chiffre qui est en constante augmentation. Les entreprises indiennes ont dépensé 1,07 milliard d'euros en acquisitions dans notre pays. Docpharma, Pauwels, UCO, Ethimed figurent sur leur liste de clients. Et la liste s'allonge de mois en mois (voir tableau).

Près de 3.000 en Europe, les entreprises indiennes investissent dans ces acquisitions le meilleur moyen d'internationaliser leur business. Elles ont accès à la technologie et à un réseau de distribution, les entreprises indiennes rachètent tous azimuts en Europe. Grâce aux grandes banques de la planète, elles ont les moyens de leurs ambitions. Le phénomène prend de l'ampleur en Belgique.

Un chiffre qui est en constante augmentation. Les entreprises indiennes ont dépensé 1,07 milliard d'euros en acquisitions dans notre pays. Docpharma, Pauwels, UCO, Ethimed figurent sur leur liste de clients. Et la liste s'allonge de mois en mois (voir tableau).



Les 5 critères pour séduire un Indien

- 1. Offrir une technologie innovante et la possibilité, ensuite, d'accroître les volumes de production et de travailler avec de nouveaux marchés, notamment ceux de la Chine.
- 2. Avoir un réseau commercial et logistique performant, afin de faciliter l'accès aux marchés de distribution, notamment ceux de la Chine.
- 3. Offrir un environnement stable et sécurisé, afin de faciliter l'accès aux marchés de distribution, notamment ceux de la Chine.
- 4. Offrir un accès à des talents qualifiés et expérimentés, afin de faciliter l'accès aux marchés de distribution, notamment ceux de la Chine.
- 5. Offrir un accès à des capitaux et à des services financiers, afin de faciliter l'accès aux marchés de distribution, notamment ceux de la Chine.

AT YOUR SERV'ISS...



Quelques exemples de services : entretien technique, travaux électriques, peinture, travaux de menuiserie, Hygiène, services généraux, services de nettoyage, gestion de documents, gestion des déchets, nettoyage de locaux, gestion des flux de déchets, nettoyage d'entreprises, d'outils, d'objets et d'autres services.

ISS FACILITY SERVICES www.iss.be

Le mot de l'Inde (400 millions d'euros de chiffre d'affaires) a permis la fusion PSI en mars 2006. «La ligne de produits de PSI nous entraîne, en particulier Hans S. Hanna, président et directeur général de la firme pharmaceutique indienne. Pour nous, il est plus facile d'obtenir l'acquisition que de développer nous-mêmes quelque chose d'industriel», déclare Dhanraj Singh, directeur de la filiale en sous-licence commerciale et marketing. «Mais nous nous entretenons avec des universités belges et servons aussi de pont entre des partenaires en Inde», assure Hans S. Hanna.

Des multinationales, mais aussi des PME. Le cas est intéressant du point de vue des investisseurs belges. «Nous sommes en contact avec un grand nombre de sociétés belges et servons aussi de pont entre des partenaires en Inde», assure Hans S. Hanna.

Le cas est intéressant du point de vue des investisseurs belges. «Nous sommes en contact avec un grand nombre de sociétés belges et servons aussi de pont entre des partenaires en Inde», assure Hans S. Hanna.

Le cas est intéressant du point de vue des investisseurs belges. «Nous sommes en contact avec un grand nombre de sociétés belges et servons aussi de pont entre des partenaires en Inde», assure Hans S. Hanna.

Le cas est intéressant du point de vue des investisseurs belges. «Nous sommes en contact avec un grand nombre de sociétés belges et servons aussi de pont entre des partenaires en Inde», assure Hans S. Hanna.