



MAROKKO

HANDELSMISSIE 2020



INHOUDSTAFEL

INHOUDSTAFEL	3
VOORWOORD	4
MET DE STEUN VAN	5
VOORSTELLING INISOL	7
BESCHRIJVING HANDELSMISSIE	9
DOEL HANDELSMISSIE	10
WERKWIJZE	11
STAPPENPLAN	12
FINANCIELE STEUN FIT	14
HISTORIEK HANDELSMISSIE	15
DE ACADEMISCHE BEGELEIDING	16
PRAKTISCHE INFORMATIE	17
GASTLAND: MAROKKO	18
MAROKKO - BELGIE	24
GETUIGENISSEN	26
STEUNBRIEVEN	28
NOTITIES	52

Ons avontuur begon in 1978 toen enkele gemotiveerde laatstejaarsstudenten Handelsingenieur aan de Solvay Business School van de Vrije Universiteit Brussel de handen in elkaar sloegen om een Initiatiefgroep Solvay, of kortweg Inisol, op te richten. Deze vereniging voor en door studenten Handelsingenieur organiseert jaarlijks haar handelsmissie, met dit jaar haar 29e editie. Omwille van het succes van de afgelopen jaren, met toenemende vraag van de bedrijven en studenten, organiseren wij komend jaar voor het eerst een tweede handelsmissie binnen hetzelfde jaar. Deze beslissing werd genomen om ook andere afstudeerrichtingen aan de VUB met een interesse in bedrijfskunde, waaronder Toegepaste Economische Wetenschappen, de Communicatie- en Bewegingswetenschappen en de ingenieurswetenschappen, de mogelijkheid te geven aan een handelsmissie deel te nemen. De handelsmissie is een ideale opportuniteit voor de studenten om internationale praktijkervaring te verwerven en tegelijkertijd ons land met haar ondernemingen wereldwijd te vertegenwoordigen.

In maart 2020 gaat de handelsmissie van de handelsingenieurs richting Marokko, meer bepaald Casablanca, het economisch centrum. De tweede missie zal doorgaan in Vietnam, met Hanoi als uitvalsbasis in april 2020. De missies onderscheiden zich van elkaar op basis van de output. Het eindrapport van de missie van de handelsingenieurs staat het grootste deel in het teken van de thesis. De tweede missie is een opdracht vanuit een praktijkvak. Deze brochure focust zich op de handelsmissie naar Marokko.

Marokko staat er vandaag sterker voor dan ooit tevoren. Zo staat het land sinds de jaren 90 steeds meer open voor buitenlandse handel en liggen de hedendaagse invoertarieven voor industriële producten bijna nergens in de wereld zo laag. Dit blijkt uit tal van bilaterale en multilaterale handelsakkoorden die het land de voorbije jaren heeft afgesloten, zoals de handelsrelaties tussen de EU en Marokko die sinds 2000 door de associatieovereenkomsten gedefinieerd worden. Andere belangrijke ontwikkelingen die hebben bijgedragen tot de transformatie van het land, zoals de liberalisering van de markt en de herstructurering van het financieel systeem, hebben geleid tot een stabiele economie. Ook het toenemende bevolkingsaantal maakt van deze bestemming een interessante markt voor Belgische bedrijven uit allerlei sectoren, zoals afvalverwerking, bouw en infrastructuur, hernieuwbare energie, transport en logistiek, automobiellindustrie en voeding.

Ons gloednieuw team van gemotiveerde laatstejaarsstudenten Handelsingenieur barst van ambitie en enthousiasme om dit project tot een leerrijk en succesvol resultaat te brengen, dit onder uitstekende academische begeleiding. De studenten zullen uw onderneming zodanig vertegenwoordigen zoals u dat van een laatstejaars Solvastudent kan en mag verwachten.

Inisol nodigt u uit deel te nemen aan deze handelsmissie, en hoopt dat deze brochure u verder kan overtuigen. We zijn ervan overtuigd dat wij voor uw onderneming een toegevoegde waarde kunnen betekenen en kijken alvast uit naar een succesvolle samenwerking.

Namens het handelsmissieteam,



Leen Mattens

Voorzitster handelsmissie Marokko 2019 - 2020



Charles Michel - Eerste Minister

Je souhaite aux ingénieurs commerciaux du Groupe d'Initiative Solvay (Inisol) tous mes vœux de succès pour leur mission commerciale. Ce projet est utile non seulement pour la promotion de l'image de notre pays mais aussi pour créer des liens entre les entreprises belges et colombiennes!



Claire Tillekaerts - General Manager bij Flanders Investment & Trade

Het verleden heeft ons geleerd dat de opdrachten van de deelnemende bedrijven intensieve studie en arbeid vergen, dat de academische begeleiding intens is en het finale resultaat een hoge nuttigheidswaarde heeft. Door zich te laten vertegenwoordigen door deze studenten kunt u als Vlaamse KMO uw producten en diensten promoten en ondersteuning vinden in uw prospectie van de lokale markt



Caroline Pauwels - Rector Vrije Universiteit Brussel

De ter plaatse vergaarde kennis en gelegde contacten reizen samen met onze studenten terug en stelt de bedrijven in Vlaanderen in staat om concrete doelstellingen na te streven. Dit initiatief verdient hopelijk dan ook Uw aandacht en aanmoediging. Ik ben er van overtuigd dat onze studenten u hierin voldoende wegwijs zullen maken.



Joël Branson - Decaan faculteit Sociale Wetenschappen en Solvay Business School

Het zou mij genoeg doen mocht u beroep doen op onze Solvay-handelsingenieurs om de opportuniteiten en risico's van de Marokkaanse markt voor uw bedrijf te verkennen. Ik kan u onze 'Solvayers' warm aanbevelen



Herman De Croo - Minister van Staat

Bij vele Belgische bedrijven, aldaar gevestigd, de diplomatieke heen en weer contacten op alle vlakken, zelfs militair en politieel, onderscheiden Marokko in een positieve zin van vele andere islam ondersteunde naties. Het land verdient een aandachtig bezoek.



Wouter Beke - Minister van Werk

Indien u de investeringsmogelijkheden wenst af te tasten, zal u merken dat de Marokkaanse overheid zich al sinds 1995 positioneert als aantrekkelijke bestemming voor buitenlands kapitaal. Bovendien positioneert het land zich steeds meer als springplank voor een verdere expansie in Afrika of het Midden-Oosten. Bijgevolg is Marokko één van de voornaamste bestemmingen voor directe buitenlandse investeringen in Afrika.

De handelsmissie van INISOL kan u een zicht geven op hoe uw onderneming kan meesurfen op bovenstaande brede macro-economische bewegingen. We wensen u alvast een succesvolle deelname toe.



Ben Weyts - Viceminister-President van de Vlaamse Regering en, Vlaams minister van o.a Buitenlands Beleid

Ik wens de studenten van de Vrije Universiteit Brussel dan ook veel succes in Casablanca en Hanoi. Marokko en Vietnam zijn interessante afzetmarkten voor producten uit Vlaanderen en je vindt er veel potentiële zakenpartners. Een handelsmissie biedt kansen om jezelf op de kaart te zetten, om relaties op te bouwen en om nuttige praktijkervaring op te doen. Het begint met contacten, maar het kan eindigen met contracten.

MET DE STEUN VAN



Karel De Gucht

The work and preparation that goes into such missions is intense but once you witness it being put into practice - the one-to-one exchanges, the art of negotiating, the global coverage and the satisfaction of a deal being struck – it is just an exhilarating experience.



Herman Van Rompuy - Voorzitter emeritus van de Europese Raad

Via deze handelsmissie krijgen de studenten de kans om opdrachten uit te voeren voor Belgische bedrijven in een partnerland met een groeiend economisch belang. Voor de studenten die eraan deelnemen is het een culturele verrijking en een unieke praktijkervaring. Het grensoverschrijdende karakter van deze missie maakt het tevens interessant vanuit een Europees perspectief.



Peter van Biesbroeck - Algemeen directeur Voka Kamer van Koophandel Vlaams-Brabant

De kaderleden van de deelnemende bedrijven kunnen hun eigen onderzoeksprojecten naar voren schuiven en in overleg een opdracht samenstellen met hun specifieke verwachtingen. In de huidige tendens van globalisering is het voor onze bedrijven meer dan ooit van cruciaal belang om aanwezig te zijn op de wereldmarkten. Wij steunen dan ook met volle overtuiging dit belangwekkende initiatief, dat kadert in de wens van het bedrijfsleven om de academische vorming aan te vullen met praktijkervaring.



Danny Van Assche - Gedelegeerd bestuurder UNIZO

Export is de belangrijkste mogelijkheid voor bijkomende groei van de Belgische KMO vanuit een kleine thuismarkt. De missie gaat deze keer door naar Casablanca, Marokko. Een uitstekende keuze want dit land heeft onze KMO's heel wat te bieden. De handelsmissie wordt ook dit keer opnieuw een succes. Daarvan ben ik overtuigd.



Alexander De Croo - Vice-Eerste Minister en Minister van Financiën

De handelsmissies geven Solvay-studenten de kans om internationale praktijkervaring te verwerven. Aan Vlaamse bedrijven biedt deze missie dan weer een unieke gelegenheid om een groeiende markt te verkennen, die zich onder meer kenmerkt door een sterk groeiende middenklasse.



Pascal Smet - Staatssecretaris voor Stedenbouw, Europese en Internationale Aangelegenheden, Buitenlandse Handel, Brandbestrijding en Dringende Medische Hulp

I fully support this initiative that can promote the Belgian companies in Casablanca and that brings the students closer to the businesses.



Philippe Muyters - Vlaams Minister van Werk, Economie, Innovatie en Sport

Deze missie biedt de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur van de Vrije Universiteit Brussel de mogelijkheid om hun opgedane kennis om te zetten in praktijkervaring en hun eerste contacten te leggen in de zakenwereld. Daarnaast biedt het de mogelijkheid aan onze Vlaamse bedrijven om te steunen op de nieuwe inzichten van onze toekomstige generatie Handelsingenieurs. Ik steun dan ook graag dit initiatief dat onze ondernemingen kan promoten in Marokko en studenten dichterbij het bedrijfsleven.

VOORSTELLING INISOL

Met grote trots stellen we u de Initiatiefgroep Solvay, of kortweg Inisol, voor. Inisol is een vereniging voor en door geëngageerde masterstudenten Handelsingenieur aan de Solvay Business School die verbonden is aan de Vrije Universiteit Brussel.

De algemene doelstelling van Inisol is om de masterstudenten te introduceren in de bedrijfswereld zodat dat de overgang naar het echte bedrijfsleven vlotter verloopt. Hiervoor concentreert Inisol haar activiteiten op drie domeinen. Ten eerste willen wij studenten helpen meer praktijkervaring op te doen door onze handelsmissie te organiseren. Daarnaast helpen we hen ook om een netwerk uit te bouwen via ons bedrijvenforum en onze job- en stagebeurs. Tot slot informeren wij studenten voor, tijdens en na hun opleiding.



V.l.n.r.: Leen Mattens, Juna Van Driessche, Elke Vancutsem, Kim Verheyen, Michiel De Decker, Alexis Close, Gerben Fiesack, Loïc Muller, Jasper De Bondt, Jordi Borremans, Jens Jacob, Guillaume Flahou, Kobe Vaes, Stijn Gregoor, Sophie Vandervelde, Utah Deforce, Sander Geerkens, Margot Sluys, Mathieu Bijsterbosch.

Ontbreken op de foto: Renate Van Wesemael, Emmelien De Roock, Axel Peeters, Sara Khancheh Zar, Enya Snauwaert, Laurens Van Vaerenbergh, Yannick Florquin.

VOORSTELLING INISOL

1. PRAKTIJKERVARING

Als student Handelsingenieur wordt het steeds belangrijker om met een complete set vaardigheden naar de arbeidsmarkt te trekken. Inisol draagt hieraan bij door, complementair aan theoretische vakken, praktijkgerichte activiteiten te organiseren.

Allereerst hebben we de handelsmissie, een volwaardig opleidingsonderdeel aan de faculteit. Tijdens het academiejaar 2017-2018 werd de handelsmissie reeds voor de 27ste maal georganiseerd met bestemming Nairobi, Kenia. De vorige editie focuste zich op de markt van Colombia met uitvalsbasis Bogota. Dit jaar zijn we toe aan de 29ste editie met bestemming Casablanca, Marokko. De tweede manier waarop we studenten aan praktijkervaring helpen, is door het organiseren van onze jaarlijkse job-en stagebeurs.

Het Inisol bestuur organiseert op regelmatige basis nieuwe initiatieven zoals bijvoorbeeld de Solvay Scholarship Cup, een wedstrijd die studenten in het secundair onderwijs aanmoedigt om Handelsingenieur te studeren aan de VUB. De winnaar van deze wedstrijd wordt namelijk beloond met een terugbetaling van het inschrijvingsgeld voor de bacheloropleiding Handelsingenieur.

2. PROFESSIONEEL NETWERK

Inisol ondersteunt de professionele relaties tussen enerzijds de studenten Handelsingenieur en anderzijds de bedrijfswereld. Wekelijks organiseren we het Bedrijvenforum, dé campus rekruteringsactiviteit op de VUB. Dit forum is de ideale gelegenheid om studenten te laten kennismaken met verschillende bedrijven. Jaarlijks bieden we tijdens de job en stagebeurs aan studenten de mogelijkheid om contact te leggen met bedrijven. Door bedrijfsbezoeken, alumni en andere netwerkevenementen bouwen we een brug tussen de academische en de bedrijfswereld.

3. BEGELEIDING

Onze belangrijkste stakeholders blijven de studenten. Voor, tijdens en na hun studies delen wij informatie door middel van nieuwsbrieven, brochures en evenementen. Voor de aanvang van de studie Handelsingenieur maken de studenten reeds kennis met onze Solvay Promotion Group (SPG), die toekomstige studenten informeert op infodagen en SID-ins. Ten slotte krijgen studenten informatie van jonge professionals via speciale alumni evenementen en houden we contact met afgestudeerde studenten.

Het bestuur van Inisol 2019-2020 wenst alle studenten Handelsingenieur en onze partners een productief jaar en een succesvolle professionele carrière toe.

Met ondernemende groet,



Kobe Vaes
Voorzitter Inisol 2019-2020



Jens Jacob
Ondervoorzitter Inisol 2019-2020

BESCHRIJVING HANDELSMISSIE

Naar jaarlijkse traditie biedt Inisol de kans om de Belgische economie te vertegenwoordigen in een van de snelst groeiende economieën ter wereld. In deze editie heeft Inisol ervoor gekozen om gedurende drie kalenderweken de Marokkaanse markt te verkennen. Tijdens de handelsmissie begeleidt een academisch team de studenten bij de uitvoering van een bedrijfsspecifieke opdracht. Een twintigtal bedrijven zullen hieraan deelnemen. Deze bedrijven ontvangen op het einde van het project een gedetailleerd rapport, waarover meer uitleg verder in deze brochure.

Het kernteam van de handelsmissie bestaat uit een groep van zes geëngageerde laatstejaarsstudenten Handelsingenieur, die ondersteund worden door prof. dr. Michaël Doms. Hij nam als student zelf deel aan een handelsmissie en begeleidt sinds 2007 alle handelsmissies. Prof. dr. Michaël Doms en zijn team staan de studenten bij tijdens de voorbereiding, de uitvoering ter plaatse en het opmaken van het eindverslag. Bovendien wordt er samengewerkt met onder meer Flanders Investment & Trade (FIT), de Belgische Ambassade ter plaatse en het Agentschap voor Buitenlandse Handel om professioneel advies te verkrijgen en de nodige contacten te leggen. Praktische zaken zoals accommodatie, lokaal transport en communicatiemogelijkheden regelen we indien mogelijk voor vertrek. Op die manier krijgt de uiteindelijke uitvoering van de missie meteen de focus.

De handelsmissie vindt plaats in de periode maart van het komende academiejaar. De voorbereidingen voor de handelsmissie starten in de zomervakantie voorafgaand aan het academiejaar. Het afsluitende rapport wordt uiterlijk acht weken na terugkeer ingediend. Dit jaar gaat de handelsmissie door van 2 tot en met 20 maart 2020.



DOEL HANDELSMISSIE

Wij bieden uw bedrijf een uitgebreide waaier aan diensten en mogelijkheden om de markt in Marokko te exploreren en te benutten. Hieronder vindt u een lijst van enkele diensten die wij u kunnen aanbieden:

- Marktonderzoek;
- Onderzoek en aanbevelingen voor een geslaagde marketingmix;
- Opsporen van mogelijke leveranciers en klanten;
- Bezoek en interne controle van uw filialen in Marokko;
- Onderzoek van distributie- en opslagmogelijkheden;
- Opzetten van een congres of conventie;
- Onderzoek naar strategische opportuniteiten binnen uw sector;
- Documentatie verzamelen rond goederen, diensten, wetgeving, projecten, ...;
- Onderzoek van aan- en verkoopmogelijkheden;
- Site engineering.

Deze lijst is niet exhaustief en dient louter om u een idee te geven van de mogelijke opdrachten die ons team ter plaatse kan uitvoeren. Ook minder voor de hand liggende opdrachten zijn mogelijk, bijvoorbeeld het opsporen van illegale goederen. Het is belangrijk de opdracht die u aan onze studenten geeft op voorhand en concreet te omschrijven. Zo vermijden we misverstanden en onrealistische verwachtingen.

Doorheen het proces is een georganiseerde samenwerking belangrijk. Frequente overlegmomenten tussen een vertegenwoordiger van uw bedrijf, een vertegenwoordiger van Flanders Investment & Trade, de betrokken student en de academische begeleiding zijn daarom belangrijk.

Onze handelsmissie kan om zeer uiteenlopende redenen interessant zijn voor uw bedrijf. Het kan de start betekenen van een nieuwe marktverovering of u kan uw bestaande netwerk verder uitbreiden. Voorgaande bedrijven kunnen getuigen van het succes dat ze in voorgaande jaren geboekt hebben na een deelname aan de handelsmissie.

WAAROM IS DIT EEN BUITENKANS VOOR U?

- Wij zijn een team gemotiveerde studenten aan het einde van een vijfjarige opleiding Handelsingenieur;
- Wij zullen onze opgebouwde economische, technologische en talenkennis aanwenden om de opdracht met een maximaal professionalisme uit te voeren;
- De contacten die wij reeds hebben opgebouwd met verscheidene economische instellingen garanderen een professionele ondersteuning van experts ter zake;
- Na het analyseren van meerdere groeilanden, hebben wij gekozen voor Marokko als bestemming van onze handelsmissie. Flanders Investment & Trade (FIT) steunt deze keuze. Wij zijn er zeker van dat deze regio vele mogelijkheden biedt aan Vlaamse bedrijven;
- De prijs: € 3.250, alle reis- en verblijfskosten inbegrepen.
- Hiervan wordt, in overeenkomst met FIT, een deel gesubsidieerd. Meer informatie vindt u in de sectie "Financiële steun via FIT".

WERKWIJZE

EEN EENVOUDIGE FORMULE

Wanneer u wenst deel te nemen aan ons project, zal een van de studenten van het handelsmissieteam met u samenwerken. De precieze opdracht bepalen we in onderling overleg. U kiest zelf hoe deze samenwerking verloopt. Eventueel kan uw bedrijf de student een interne opleiding aanbieden, naast de nodige zelfstudie. De student dient ten laatste tien dagen voor vertrek een voorbereidend rapport in.

EEN STERKE ONDERSTEUNING

Het handelsmissieteam staat onder academische begeleiding van Prof. dr. Michaël Dooms en zijn team. Zoals eerder vermeld begeleidde hij de dertien laatste edities, met inbegrip van significante ondersteuning ter plaatse. Bovendien geniet Inisol dankzij haar uitgebreid netwerk steun van de Solvay Business School en zijn alumni, Flanders Investment & Trade, de Belgische Ambassade, federale en regionale ministers en het Agentschap voor Buitenlandse Handel. Dit netwerk verleent professioneel advies en helpt om de nodige contacten te leggen.

DE EIGENLIJKE MISSIE

Tijdens de missie communiceren wij regelmatig over de evolutie van de uit te voeren opdracht. Dit maakt het mogelijk om de student te begeleiden en de opdracht bij te sturen indien gewenst. De rapportering gedurende de missie wordt verder in de brochure gedetailleerd toegelicht.

DE FOLLOW-UP

Na afloop van onze missie maken de studenten een gedetailleerd eindrapport op, waarbij een mondelinge toelichting hoort. Die toelichting gebeurt in aanwezigheid van Prof. dr. Michaël Dooms, een van de assistenten en uzelf als opdrachtgever. Meer info omtrent het eindrapport vindt u onder de sectie "Het eindrapport".



STAPPENPLAN

SEPTEMBER
OKTOBER

STAP 1: EERSTE CONTACT

In een eerste stap nemen we met u contact op. Aansluitend bezorgen we u onze informatiebrochure en contacteren we u opnieuw.

STAP 2: MEETING/GESPREK

Wanneer u interesse toont, organiseren we een overleg om de mogelijke opdracht te bespreken. We bekijken dan welke output u verwacht van de student voor, tijdens en na de missie. Een projectfiche hiervan wordt opgesteld en voorgelegd aan de academische begeleiding ter goedkeuring.

STAP 3: TEKENEN OVEREENKOMST

Na onderling akkoord van de opdracht wordt een contract opgesteld en getekend door beide partijen. Hierin worden de verplichtingen van beide partijen gestipuleerd.

STAP 4: TOEWIJZING STUDENT

Voor uw opdracht selecteren wij een geschikte student. Indien gewenst bezorgen we u eerst een drietal profielen van mogelijke studenten waaruit u kan kiezen. Noteer dat iedere student reeds een voorafgaand selectieproces heeft doorlopen. Uiterlijk tien weken voor de aanvang van de handelsmissie geeft u deze keuze door.

DECEMBER
JANUARI
FEBRUARI

STAP 5: AFSpraak MET PROVINCIAAL KANTOOR FIT

Het is belangrijk een overlegmoment vast te leggen met de toegewezen student, een vertegenwoordiger van uw bedrijf, een vertegenwoordiger van een provinciaal kantoor (provincie van het bedrijf) van Flanders Investment & Trade en een lid van de academische begeleiding. Dit overleg is belangrijk om de inzichten en verwachtingen van alle betrokkenen op elkaar af te stemmen.

STAPPENPLAN

STAP 6: VOORBEREIDING

De student bereidt de missie in de weken voorafgaand aan de start grondig voor. Hij of zij voert de nodige research uit inclusief eventueel een opleiding door uw bedrijf. Dit voorbereidend rapport bevat de uitgeschreven opdracht met de probleemstelling, onderzoeksvragen, objectieven en verwachte resultaten alsook uitgebreide deskresearch en een analyse van de markt.

Opmerking: hoewel we ons flexibel opstellen, moet de student in januari examens voorbereiden en afleggen waardoor de beschikbaarheid in de maand januari mogelijks minder evident is.

STAP 7: UITVOEREN MISSIE

De missie ter plaatse begint maandag 2 maart en duurt drie kalenderweken (vijftien werkdagen). We houden u op frequente basis op de hoogte van het verloop. Tijdens de tweede week dienen de studenten een tussentijds rapport in. Aan het einde van de derde week, leveren de studenten een preliminair rapport van het veldwerk in, alsook een preliminaire Powerpoint presentatie met het voorlopig eindresultaat. Gedurende deze vijftien werkdagen nemen de studenten ook deel aan een aantal groepsactiviteiten, onder meer een plenaire meeting met Flanders Investment & Trade en een netwerkevent op de Belgische Ambassade. Er is ook een afsluitings- en debriefingsmoment voorzien met de Belgische en Vlaamse vertegenwoordiging.

MAART

APRIL
MEI
JUNI

STAP 8: RAPPORTERING/FEEDBACK

Binnen vier weken na de missie bezorgt de student u een draftversie van het eindrapport. Ten laatste acht weken na de handelsmissie moet het eindrapport ingediend worden. De mondelinge verdediging vindt ten laatste twaalf weken na de missie plaats, en ten laatste voor 20 juni 2020.

HET EINDRAPPORT OF THESIS

In het eindrapport worden alle ondernomen acties die nodig waren om de opdracht tot een goed einde te brengen, toegelicht. De verkregen informatie, analyses, behaalde resultaten en conclusies worden hierin op gestructureerde wijze opgenomen.

Uw bedrijf ontvangt bijgevolg een accuraat en diepgaand verslag waarin alle aspecten van de omschreven opdracht worden behandeld. We garanderen dit aangezien dit eindrapport de masterproef aan de Vrije Universiteit van Brussel vervangt. Het eindrapport zal de student middels een PowerPointpresentatie mondeling verdedigen in uw bedrijf (of een locatie naar keuze), in aanwezigheid van Prof. dr. Dooms, een assistent en uzelf als opdrachtgever.

De studenten worden tijdig geïnformeerd over alle concrete academische verwachtingen gedurende het gehele traject, zodat u zich als onderneming geen zorgen hoeft te maken over de uitvoering en rapportering van uw project.

FINANCIËLE STEUN FIT

Sinds de invoering van het besluit van de Vlaamse regering van 11 maart 2016 kunnen kleine en middelgrote ondernemingen, met een exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest, subsidies ontvangen voor prospectiereizen die ondernomen worden door studenten. Hieronder volgt een kort overzicht van wat deze subsidies inhouden en aan welke criteria voldaan moet worden. Om in aanmerking te komen voor een subsidie, moeten de deelnemende bedrijven rekening houden met de volgende voorwaarden:

- De onderneming moet een KMO (maximaal 250 werknemers, jaaromzet van maximaal 50 miljoen euro of balanstotaal van maximaal 43 miljoen euro, maximaal 25% van het kapitaal in handen van een grote onderneming) zijn, met zijn exploitatiezetel in het Vlaamse Gewest;
- De goederen en/of diensten waarvoor prospectie wordt gedaan, moeten bij de productie, verwerking of prestatie een duidelijke toegevoegde waarde creëren in het Vlaamse Gewest. Enkel initiatieven die een substantiële meerwaarde hebben voor Vlaanderen kunnen gesteund worden;
- Voor dezelfde kosten mag geen andere financiële steun ontvangen zijn van een andere instelling of overheid;
- De bestemming moet een nieuwe markt zijn voor de onderneming. Het moet dus gaan om een land waar de onderneming nog geen of slechts een beperkte afzet heeft.
- Daarbij steunt FIT bij voorkeur initiatieven buiten de Europese Economische Ruimte; De steun wordt toegekend voor één afgevaardigde per reis. De steun wordt slechts toegekend op voorwaarde dat de aanvragende onderneming de begunstigde is van de subsidie en niet de student of de onderwijsinstelling, en dat het initiatief past in een schoolse opleiding.

Afhankelijk van het initiatief varieert het bedrag van de steun van 500 EUR tot 75.000 EUR. Hierbij komt BTW niet in aanmerking. In het geval van een prospectiereis heeft de subsidie betrekking op de reis- en verblijfskosten van de student. De reiskosten omvatten de kosten voor de verplaatsing naar het betrokken land, alsook de kosten voor binnenlandse verplaatsingen. De forfaitaire vergoeding voor de verblijfskosten dekt onder meer de hotelkosten, maaltijden en communicatiekosten en wordt toegekend per aanvaarde overnachting.

Om deze steun te ontvangen, moeten de bewijsstukken van de opgelopen kosten en een gedetailleerd reisverslag worden neergelegd bij de centrale zetel van FIT. Dit moet uiterlijk drie maanden na het initiatief worden neergelegd en wordt door Inisol op maximale wijze ondersteund. De aanvraag voor financiële steun moet uiterlijk 7 kalenderdagen voor afreisdatum door de opdrachtgevende KMO worden ingediend. Dit kan enkel elektronisch. In sommige gevallen voorziet FIT een hoogdringendheidsclausule. Belangrijk is dat deze aanvraag de volgende elementen bevat:

- Een volledig ingevuld aanvraagformulier;
- Een grondige beschrijving van het initiatief, met motivatie en een chronologisch afsprakenprogramma;
- Een kostenraming.

Binnen 45 werkdagen na de indiening van de volledige aanvraag zal FIT een beslissing nemen over de toekenning van de subsidie en over de toekennings- en uitbetalingsvoorwaarden. De aanvrager wordt hiervan schriftelijk op de hoogte gebracht. Indien gewenst kan er door ons team ook een simulatie van de te verkrijgen subsidie berekend worden.

Voor bijkomende informatie over alle subsidie-instrumenten van FIT of voor het online aanvragen van een subsidie verwijzen we u graag door naar de website van Flanders Investment & Trade:

<http://www.flandersinvestmentandtrade.com>.

HISTORIEK HANDELSMISSIE

Inisol verkende in 1991 voor het eerst een buitenlandse markt met de handelsmissie naar Rusland. Door de jaren heen is de Inisol handelsmissie uitgegroeid tot een gewaardeerd initiatief in de bedrijfswereld. Getuige hiervan zijn de tientallen KMO's en multinationals die hieraan deelnamen. Die bedrijven, waarvan u een selectie in de lijst hieronder terug kan vinden, zijn werkzaam in allerlei sectoren.

Wegens de verscheidenheid aan diensten die wij aan de ondernemers bieden, is er immers plaats voor de meest uiteenlopende opdrachten in onze missies. Meerdere deelnames aan onze missies door dezelfde bedrijven kunnen gezien worden als een blijk van vertrouwen.

- | | | |
|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| • Agfa-Gevaert | • Dosanova | • Luciad |
| • Aluro | • Double Pass | • MBZ NV (Haven van Zeebrugge) |
| • Ahlers | • Duc D'O Chocolaterie NV | • OLO-Lighting |
| • Antea Group | • Ecowater Systems Europe NV | • Philips |
| • Antonio Lupi Distribution | • Euraqua | • Procter & Gamble |
| • Ardo | • Fertikal | • Racquet Plastics |
| • ArcelorMittal | • FIST | • Recticel Insulation |
| • Arplas Welding BVBA | • FPIM | • Remi Claeys Aluminium |
| • Aviaco GSE | • Futerro | • RS Scan International |
| • Barco | • Fytofend | • Rubio Monocoat |
| • Barry-Callebaut AG | • Geldof | • Rytron |
| • BelOrta | • Gilleman Textiles | • Sarens |
| • Berghoff Worldwide | • Goldschmidt | • Sapa Building System |
| • BeSealed | • Goveko | • Sobeltec |
| • Boussey Control | • Haemers | • Sopura |
| • Brouwerij Strubbe | • Halyard Health | • Stoopen & Meeûs |
| • Brussels Airport Company | • Hansen Transmissions | • Technopol |
| • Brussels Hoofdstedelijk Gewest | • Haven van Gent | • Ter Beke |
| • Chemlab | • Herbavita | • Unilin |
| • Close the Gap | • Hoge Raad voor Diamant (HRD) | • Upgrade Energy |
| • Coptermotion | • Huyghe Brewery | • Vasco |
| • Cortina | • IBM Belgium | • Veldeman Group |
| • Dafra Pharma | • Katoen Natie | • Vets Luc Diamant |
| • Deceuninck Plastics | • Lastek België | • Victor Buyck |
| • DEME | • Lignavita | • Vlam |
| • D'LIS food | • Lindemans | |

Afgelopen jaren waren de bestemmingen: Colombia (2019), Kenia (2018), Indonesië (2017), Maleisië (2016), West-China (2015), Kenia (2014), Colombia (2013), Turkije (2012), Indonesië (2011), Vietnam (2010), China (2009) en Brazilië (2008).

DE ACADEMISCHE BEGELEIDING

Ondernemerschap is één van de waarden die binnen de VUB, en de opleiding Handelsingenieur aan de Solvay Business School, centraal staat. Bijgevolg bieden wij de studenten verschillende praktijkmogelijkheden aan binnen hun studie, zoals stages, de handelsmissie, en Technological Business Development. De succesvolle implementatie van dergelijke projecten in een opleiding vereist voldoende aandacht voor kwaliteitscontrole binnen het leertraject van de student, alsook naar het eindresultaat bestemd voor de opdrachtgever.

Het academisch begeleidingstraject tijdens de handelsmissie verzekert een nauwe opvolging van de opdracht op individueel vlak, alsook een ondersteuning op het breder logistiek vlak van de gehele missie, met inbegrip van het verzekeren van de goede relaties met de institutionele stakeholders.

Het ondersteunende team bestaat uit Prof. dr. Michaël Dooms, zelf een alumnus van de handelsmissie. Hij heeft een ervaring van intussen meer dan tien landen en meer dan 200 gesuperviseerde projecten. Hij wordt in het onderwijs-team steeds bijgestaan door 1 of 2 medewerkers, die in de meeste gevallen zelf als student ervaring hebben met de handelsmissie, en tevens op locatie aanwezig zijn om de deelnemers te ondersteunen.

Dit jaar bestaat het team uit 4 personen: Magali Geerts en Bruno Moeremans die destijds zelf als student deelnamen aan de handelsmissie 2015 in Chengdu, China. Zij hebben ondertussen al ervaring verworven in de academische begeleiding van de missies naar Indonesië (2017), Kenia (2018) en Colombia (2019); aangevuld met Fanny Soyeur en Laura Molinari, deelnemers handelsmissie Colombia (2019). Samen bieden we een solide basis om de studenten zowel in groep als individueel voldoende probleemoplossend vermogen te schenken bij de diverse uitdagingen die zich stellen bij de opdracht. Op die manier wordt binnen het gehele traject een sterke kwaliteitsborging gegarandeerd, die ten goede komt aan zowel student als onderneming!

We kijken ernaar uit om met u samen te werken.



V.l.n.r.: Fanny Soyeur, Laura Molinari, Magali Geerts, Prof. dr. Michaël Dooms en Bruno Moeremans.

PRAKTISCHE INFORMATIE

Bestemming: Casablanca - Marokko

Data: 2 - 20 maart 2020

Prijs: €3.250 (als feitelijke vereniging heeft Inisol geen btw-verplichtingen).
Inbegrepen zijn de reis-en verblijfskosten van de student. De studenten krijgen geen verloning.

CONTACT

 **Inisol**

Vrije Universiteit Brussel
Secretariaat ES
Pleinlaan 5
1050 Brussel

 02/629.38.58

 www.inisol.com

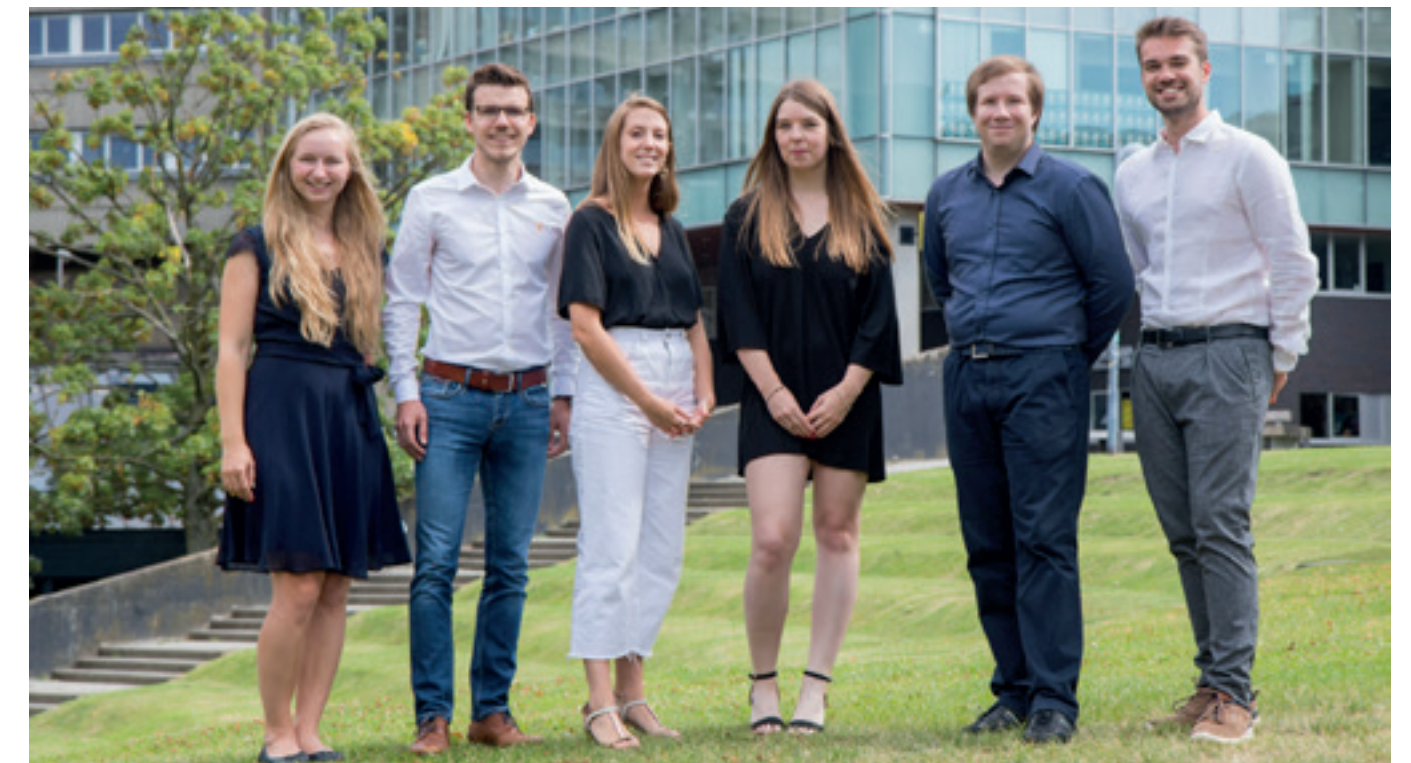
 handelsmissie@inisol.com

 @Inisol

 @Inisolvub

 @inisol_vub

 @inisol_vub



Kernteam Handelsmissie - v.l.n.r.: Emmelien De Roock, Stijn Gregoor, Leen Mattens, Renate Van Wesemael, Mathieu Bijsterbosch en Jordi Borremans.

GASTLAND: MAROKKO

MAROKKO IN EEN NOTENDOP

- Geliberaliseerde autocratie
- Stabiele economische groei
- Groeiende middenklasse
- Vrijhandelsakkoord met EU
- Belangrijkste handelspartner: EU
- Toenemende Belgische handel met Marokko
- De handelsgewoonten en normen kennen een sterke Franse invloed
- Flexibiliteit in de Marokkaanse zakenwereld is een must
- Relatiegeschenken worden enorm op prijs gesteld
- De multiculturele bevolking van Marokko wordt gekenmerkt door zijn gastvrijheid

ALGEMEEN

Het koninkrijk Marokko is gelegen in het Noordwesten van het Afrikaanse continent en wordt begrensd door Algerije en de Westelijke Sahara. Verder grenzen zowel de Noord-Atlantische Oceaan en de Middellandse Zee aan Marokko. Het grondgebied omvat 446.550 km² en telt meer dan 35 miljoen inwoners. Naar inwoneraantal is Marokko het elfde grootste land van Afrika, meteen na Oeganda. Zo'n 3,5 miljoen mensen wonen in het economisch centrum Casablanca. Andere belangrijke Marokkaanse steden zijn de hoofdstad Rabat, Fez en Tangier.

- **Oppervlakte:** 446.550 km²
- **Populatie:** 35 miljoen inwoners
- **Hoofdstad:** Rabat
- **Taal:** Arabisch, Berbers, Frans
- **Munt:** Marokkaanse Dirham (MAD)
- **Wisselkoers:** 10,6990 MAD = 1 EUR
- **Bruto Binnenlands Product (BBP):** 110 miljard USD

Bronnen: Atradius, De Tijd, FIT

POLITIEKE SITUATIE

Marokko is een constitutionele monarchie onder leiding van koning Mohammed VI. De koning beschikt over verregaande uitvoerende en wetgevende bevoegdheden. Momenteel kan het politiek systeem beschreven worden als een geliberaliseerde autocratie.

Er bestaan talrijke partijen die onder toezicht van de koning vallen. Echter hebben de volksvertegenwoordigers wel controle over het beleid van de regering. De koning wordt dan ook door de grondwet aanzien als de ultieme vertegenwoordiger van het land.

Op deze beperkingen na is de politieke situatie in het land redelijk stabiel. Dit komt mede door het feit dat de koning populair is bij de meerderheid van de bevolking. Door de dreiging van islamitisch extremisme is de binnenlandse veiligheid een prioriteit bij de regering. De regering stelt alles in het werk dit te verhinderen om negatieve gevolgen voor het toerisme te vermijden.

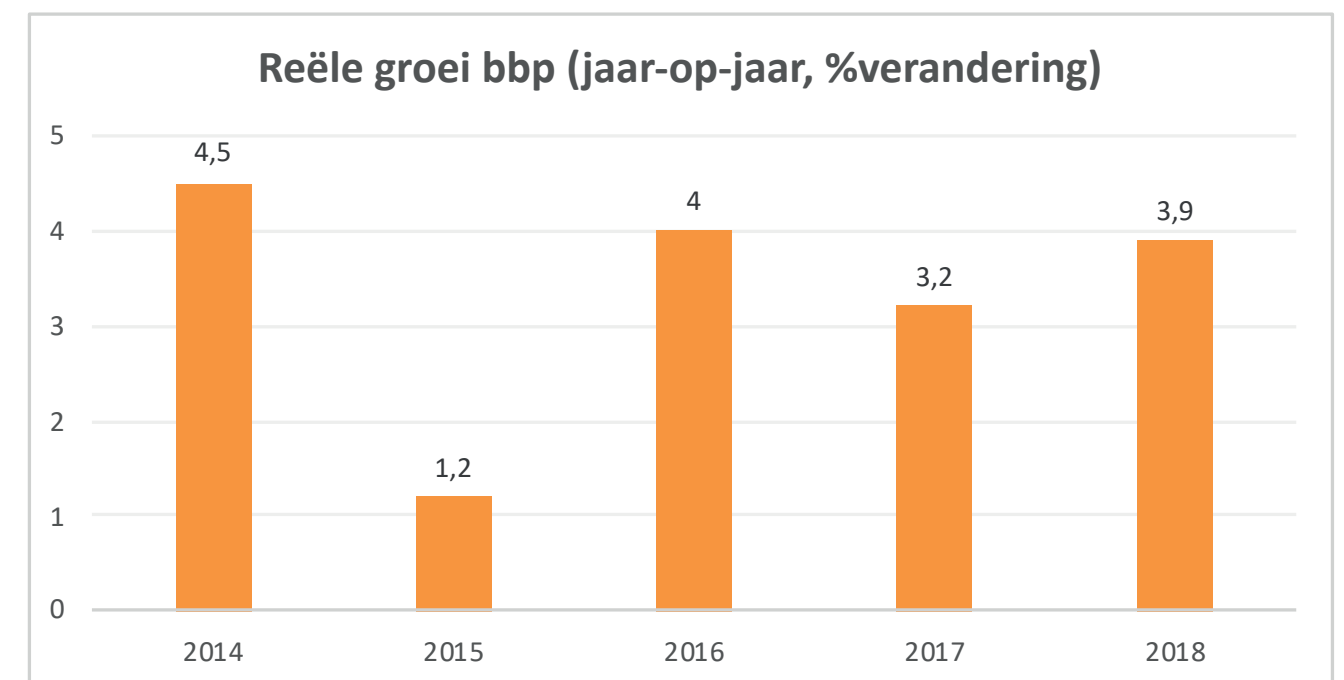
Bronnen: Atradius, De Standaard(30/07/2019) "De weg naar vooruitgang in Marokko".

GASTLAND: MAROKKO

ECONOMIE

De Marokkaanse economie is de vijfde grootste economie van Afrika. Sinds de troonsbestijging van koning Mohammed VI in 1999, werd de Marokkaanse economie door verschillende hervormingen gekenmerkt door een vaste groei, lage inflatie en geleidelijk dalende werkloosheid. Enkel slechte oogsten en Europese moeilijkheden zorgden voor een lagere groei. Belangrijke investeringen en een anticyclisch beleid na de crisis in 2008 maken dat Marokko er vandaag sterker voorstaat dan tevoren.

Belangrijke sectoren zijn onder meer landbouw, toerisme, textiel en de automobielsector. De afgelopen jaren is de economie op een vrij constante basis blijven groeien. Sinds 2000 is het bbp per persoon toegenomen met 70%. Het IMF verwacht dat het Marokkaanse bbp de komende jaren constant zal blijven groeien en dit met een percentage van telkens rond de 4% per jaar. Door de aanhoudende groei is ook een grotere middenklasse ontstaan.



Bron: Macrobond

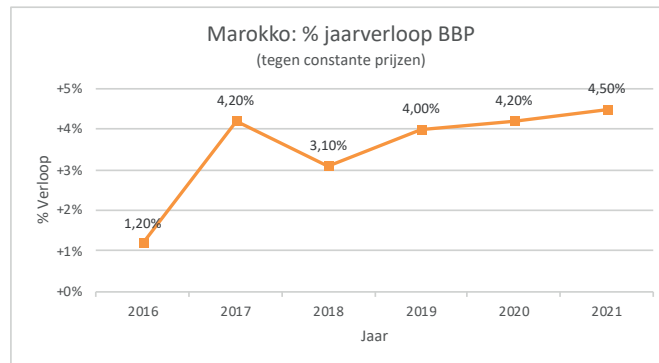
Aan de basis van deze heropleving aan het begin van de 21ste eeuw lagen grote strategisch geplande investeringen. Hierdoor steeg de staatsschuld tot circa 75%, wat zeer hoog is in vergelijking met andere opkomende markten. Het begrotingstekort vertoont ook al enkele jaren een dalende trend. De werkloosheid is al een tijd een doorn in het oog van de Marokkaanse regering. Deze is evenwel de laatste jaren geleidelijk gedaald, waarbij analisten een daling tot 8,5% voorspellen in 2021. De overheid voert dan ook verschillende hervormingen uit om meer mensen aan het werk te krijgen.

De inflatie in Marokko is al jaren op een uitzonderlijk stabiel niveau. In afgelopen jaren was deze slechts 2 maal hoger dan 3% en 1 maal lager dan 0%. Het IMF schat dan ook dat de inflatie de komende jaren steeds redelijk constant zal blijven rond de 2%.

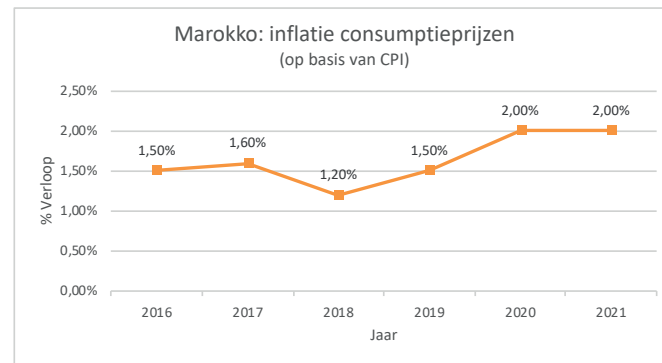
Net als de inflatie is ook de Marokkaanse dirham (MAD) stabiel. Deze is vastgekoppeld aan een muntkorf bestaande uit de euro (60%) en de Amerikaanse dollar (40%) en hoewel deze gaandeweg flexibeler wordt, verloopt deze transitie heel geleidelijk. Dit zal er dan ook voor zorgen dat de wisselkoersrisico's beperkt zijn.

Bronnen: FIT, Atradius, Agentschap voor buitenlandse handel.

GASTLAND: MAROKKO



Bron: IMF World Economic Outlook (WEO, April 2018)



Bron: IMF World Economic Outlook (WEO, April 2018)

ECONOMISCHE VOORUITGANG

Lage arbeidskosten en de nabijheid van Europa hebben Marokko geholpen een gediversifieerde en marktgerichte economie op te bouwen. De regering neemt aanvullende fiscale maatregelen om de groei te stimuleren en het concurrentievermogen van de particuliere sector te verbeteren door de overheidsfinanciën te versterken en een flexibeler wisselkoersregime in te voeren. Een groot deel van de beroepsbevolking blijft echter gemarginaliseerd door onbuigzame arbeidswetten. De regering moet tevens andere langdurige uitdagingen het hoofd bieden die diepere hervormingen vereisen, met name in verband met een betere werking van de rechtsstaat.

Op economisch vlak vertraagde de reële bbp-groei in 2018 tot naar schatting 3% ten opzichte van 4,1% in 2017, als gevolg van de daling van de groei van de landbouw. De goede prestaties van de andere industrieën compenseren dit slechts gedeeltelijk. De mijnbouwactiviteiten droegen het meest bij aan de groei, wat vooral gedreven is door de productie en export van fosfaten. Het werkloosheidspercentage daalde licht tot 10%, maar maskeerde een langdurige daling van de arbeidsparticipatie die daalde met 0,5 procentpunt tot 46%. Met een wisselkoers gekoppeld aan een mandje van de euro en de Amerikaanse dollar, bleef de inflatie onder de 2%.

Een aantal belangrijke ontwikkelingen worden verwacht de komende jaren de economische groei te ondersteunen. Een snel verbeterend bedrijfsklimaat en infrastructurele basis, de geleidelijke liberalisering van de lokale munteenheid en verhoogde investeringen in exportgerichte industrieën zijn allemaal bedoeld om de levensstandaard te verhogen en de opkomst van een grote nationale middenklasse te stimuleren.

Bronnen: FIT, Worldbank, Doing Business 2018, Atradius, OEC, export.gov, 2019 Index of Economic Freedom, Oxford Business Group

INTERNATIONALE HANDEL

Marokko tracht zijn open economie te stimuleren door internationale relaties aan te gaan. Doorheen de jaren zijn er verscheidene handelsakkoorden opgesteld met diverse landen. In de jaren 90', werden onder het bewind van Mohammed VI verscheidene bilaterale en multilaterale handelsovereenkomsten gesloten. Zo sloot Marokko in 1996, een vrijhandelsakkoord met de Europese Unie, hun belangrijkste handelspartner. In 2017 was 60% van de Marokkaanse handel met de EU en 57% van de Marokkaanse import kwam uit de EU.

VRIJHANDELSAKKOORDEN	
Lid van de Wereldhandelsorganisatie (1995)	Europese Unie (1996)
Grote Arabische Vrijhandelszone (GAFTA) (1995)	Europese Vrijhandelsassociatie (2000)
Agadir Overeenkomst (2001)	Turkije (2004)
Verenigde Staten (2005)	Continental Afrikaanse Vrijhandelszone (AfCFTA) (2018)

GASTLAND: MAROKKO

In 1998 werd Marokko lid van de Grote Arabische Vrijhandelszone. Deze bestaat tot op heden uit 18 landen en omvat verschillende afspraken omtrent de onderlinge douanetarieven.

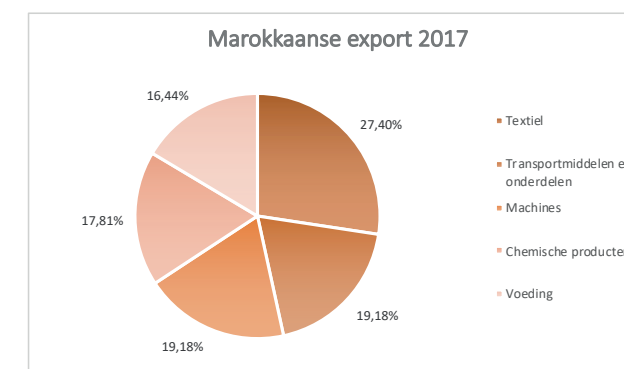
De Agadir Overeenkomst uit 2001 is een vrijhandelsovereenkomst tussen Marokko, Egypte, Jordanië en Tunesië en werd actief in 2006. Naast de onderliggende vrijhandelszone, beschrijft het pact ook het streven naar industriële en economische complementariteit tussen de deelnemende landen en een toenemende export naar de EU.

In 2018, ontstond de Continentaal Afrikaanse Vrijhandelszone (AfCFTA). Dit pact, dat werd ondertekend door meer dan 40 Afrikaanse staatshoofden, opent de weg naar een vrijhandelszone die 1,2 miljard mensen zou kunnen omvatten. Er werd een akkoord bereikt dat betrekking heeft op zowel goederen als diensten. AfCFTA moet uiteindelijk uitmonden in een douane-unie met vrij verkeer van kapitaal en zakenreizigers. Dit zou dan ook de inter-Afrikaanse handel ten goede komen.

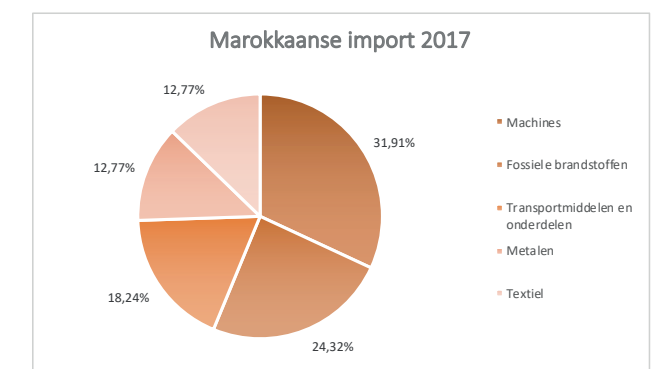
Bronnen: Agentschap voor Buitenlandse Handel

IMPORT & EXPORT

In 2017 was het totale aantal geïmporteerde goederen groter dan het totale aantal geëxporteerde goederen, resulterende in een negatieve handelsbalans van \$13 miljard. In datzelfde jaar was de totale import gelijk aan \$37 miljard. Dit zorgde ervoor dat Marokko de 55e grootste importeur ter wereld werd. In 2017 was de export van Marokko goed voor \$25 miljard waardoor het land de 67e grootste exporteur werd op wereldvlak.



Bron: OEC



Bron: OEC

De belangrijkste exportlanden van Marokko zijn:

- Frankrijk (22,4%)
- Spanje (21,9%)
- Duitsland (4,66%)
- Italië (4,54%)
- Verenigde Staten (4,38%)

De belangrijkste importlanden van Marokko zijn:

- Spanje (24,6%)
- Frankrijk (12,41%)
- China (8,4%)
- Duitsland (6,26%)
- Italië (5,64%)

Bron: OEC

KANSRIJKE SECTOREN



AFVALVERWERKING

Het huishoudelijk afval is een van de grootste milieuproblemen in Marokko en wordt geschat op 0,5% van het bbp. Jaarlijks produceren de inwoners 7 miljoen ton huishoudelijk afval, een aantal dat jaarlijks ongeveer met 1% toeneemt. Een herstructurering van de afvalverwerkingssector was dus noodzakelijk. Het wettelijk kader werd versterkt en nieuwe programma's van afvalbeheer werden doorgevoerd, waaronder in 2007 het 'Programme Nationale de Déchets Ménagers et Assimilés (PNDM)'. Dit programma streeft een betere inzameling en verwerking van afval na en heeft al tot positieve resultaten geleid. Zowel de gemeenten als de private sector zijn nauw betrokken bij de afvalophaling, deze laatste haalt een 80% van al het stedelijke afval op. Opportuniteiten in deze sector zijn vooral te vinden in de recyclage evenals de ophaling en de verwerking in landelijke gebieden.



AUTOMOBIELINDUSTRIE

Marokko is de tweede grootste autoproducent in Afrika met een marktaandeel van 35%. Met een aandeel van 22% is deze sector de belangrijkste exportsector. In 2017 werden nog 26 nieuwe investeringen gelanceerd om deze sector nog meer te stimuleren. De belangrijkste afdelingen zijn bekabeling en assemblage evenals de opkomende ecosystemen. Deze omvatten: interieur, batterijen, metaal/dieptrekken, motoren en transmissie en het Renault ecosysteem. Naast de toelevering van de bestaande fabrieken, dienen deze ecosystemen ook als sourcing markt voor het Middellandse Zeegebied. Door de productie van Renault en de toekomstige PSA-site, welke wordt verwacht vanaf dit jaar productief te zijn, is het vooruitzicht dat tegen 2020 een productie van een miljoen wagens en een integratiegraad van 80% bereikt wordt. Door de groei van deze sector wordt verwacht buitenlandse actoren aan te trekken.



BOUW & INFRASTRUCTUUR

Deze sector is goed voor 6% van het Marokkaanse bbp en 9% van de Marokkaanse bevolking is hierin tewerkgesteld. In 2014 wist deze sector zich terug te stabiliseren en werd er groei waargenomen. In de komende jaren wordt er een gemiddelde groei van 3,5% verwacht. De wederopstand werd vooral gedragen door investeringen van de openbare sector. De vrijgemaakte budgetten worden vooral geïnvesteerd in wegen-, spoorweg-, haven- en luchthavenprojecten, iets wat in de komende jaren niet zal veranderen. Vele bouwprojecten zijn in ontwikkeling om in de toenemende vraag naar woningen en toeristische verblijfplaatsen te kunnen voorzien.



HERNIEUWBARE ENERGIE

Door de groeiende economie en bevolking neemt ook de energieconsumptie van het land toe. Omwille hiervan, evenals het doel minder afhankelijk te worden van fossiele brandstoffen, is Marokko sinds 2009 meer beginnen investeren in hernieuwbare energie. Tegen 2020 wil het land een aandeel van 42% aan hernieuwbare energie behalen en deze trend verder door trekken. Zo is het doel van 2030 52%. De overheid heeft voor de komende jaren 40 miljard dollar vrijgemaakt om verder in de sector te kunnen investeren. In de sector van hernieuwbare energie is Marokko zeker een van de meest mature landen. Deze positie zal nog verder uitgebouwd worden in de toekomst.



TRANSPORT & LOGISTIEK

Deze sector is goed voor 5% van het bbp van Marokko, is noodzakelijk voor de dynamiek van het land, en ondersteunt de integratie van Marokko in de wereldeconomie. Zo werd vanaf 2010 een nieuwe strategie geïntroduceerd met het 'Contrat-programme' met als doel de logistieke kosten te drukken, de economie te stimuleren en de competitieve logistieke sector te stimuleren. In 2014 werd bijkomend beleid geformuleerd door de 'Stratégie Nationale de Développement de la Compétitivité Logistique'. Het meest gebruikte medium in Marokko voor binnenlandse handel is wegtransport met respectievelijk 90%. Op vlak van buitenlandse handel wordt er vooral op de havens gerekend, 95% van de buitenlandse handel komt binnen of verlaat het land via de havens. Ook is er de laatste jaren enorm geïnvesteerd in het verder uitbreiden en inrichten van de havens en andere transportmiddelen. Door het gunstige ondernemingsklimaat, de politieke en economische hervormingen evenals de vereenvoudigde administratieve procedures zijn de transport en logistieke sectors interessante sectors geworden voor buitenlandse investeringen. Dit is ook mede te danken aan de sterke strategische ligging van het land welke perfect kan dienen als logistieke hub.



VOEDING

Dit is een strategische sector voor de Marokkaanse economie welke jaarlijks zo een groei van ca. 4% kent en goed is voor 19% van het bbp. Met meer dan 2.000 bedrijven is het een zeer belangrijke sector welke meer dan 125.000 mensen tewerk stelt. De groei van de sector is te danken aan de groeiende middenklasse en de stijging van het aantal toeristen, welke ook zorgen voor steeds meer Westerse invloeden. Het land kent een sterke visserij- en landbouwindustrie. Wel zijn deze sterk afhankelijk van het weer en dus blijven ze voor een aanzienlijk deel afhankelijk van de invoer om zo in de voedingsbehoeften te kunnen voldoen. Zo is de invoer van voeding goed voor 10% van de totale invoer, 38% hiervan worden uit de EU ingevoerd.

Bronnen: FIT, UNCTAD

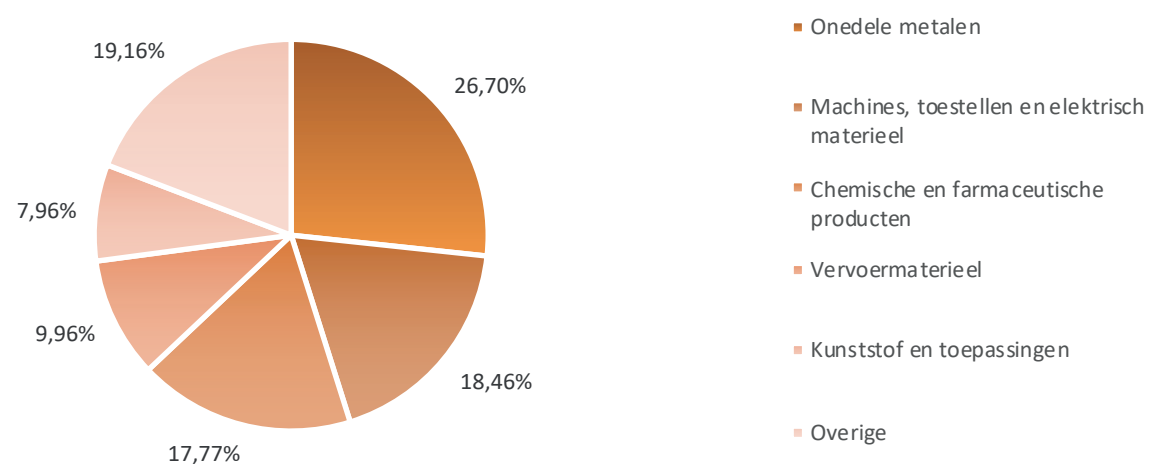
MAROKKO - BELGIE

Vlaamse en Belgische export naar Marokko

In 2018 bedroeg de totale Vlaamse uitvoer naar Marokko € 869,53 miljoen, wat een stijging is van 13% in vergelijking met het jaar 2017. Dit resultaat levert Marokko de 43ste plaats op in de rangschikking van de totale uitvoer van goederen. De uitvoer naar Marokko neemt op korte termijn toe. Zo ligt de uitvoer in 2019, met beschikbare gegevens tot april, 5% hoger in vergelijking met dezelfde periode in 2018.

Voor heel België bedroeg de uitvoer in 2018 naar Marokko € 953,09 miljoen. Dit was een stijging van 12% t.o.v. de uitvoer in 2017.

Sectorale uitvoer naar Marokko (2018, in % van totaal)



Bron: FIT

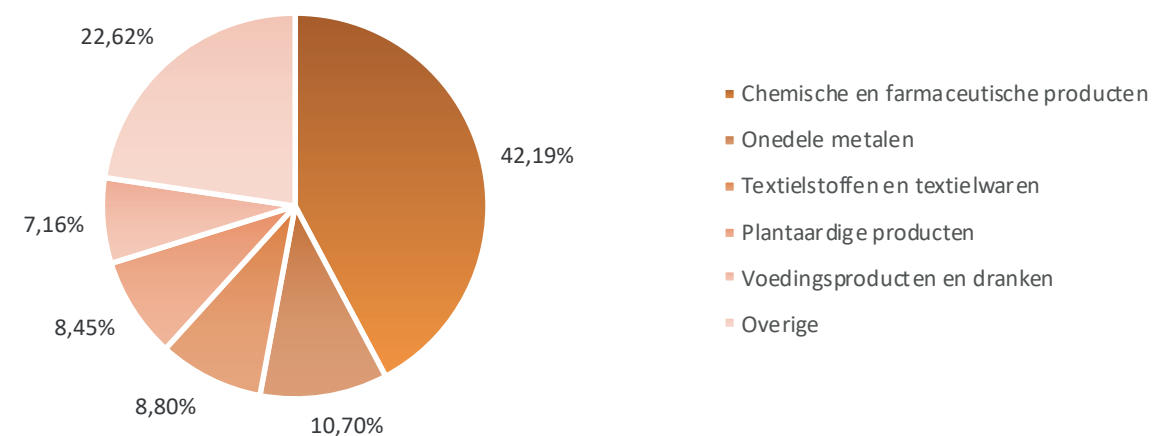
MAROKKO - BELGIE

Vlaamse en Belgische import naar Marokko

In 2018 bedroeg de totale Vlaamse invoer uit Marokko € 288,99 miljoen, wat overeenkomt met een toename van 12% in vergelijking het jaar 2017. Marokko behaalt daarmee een 66e plaats in de ranking voor leveranciers van Vlaanderen, overeenstemmend met een voorziening van 0,091% van de totale Vlaamse invoer. 1,17% van de totale uitvoer van Marokko wordt door Vlaanderen geïmporteerd. Uit gegevens van 2019 t.e.m. april blijkt dat de invoer 29% hoger lag dan in dezelfde periode vorig jaar.

Voor heel België was de invoer in 2018 goed voor € 340 miljoen. Dit was eveneens een stijging t.o.v. 2017 en dit met 2,29%.

Sectorale invoer uit Marokko (2018, in % van totaal)



Bron: FIT



GETUIGENISSEN

UNILIN (KENIA 2018)

"De Inisol handelsmissie was een goede opportuniteit voor UNILIN om extra marktinformatie over Kenia te verkrijgen. Hoewel wij al actief waren op de markt, bracht het uitgewerkte rapport waardevolle nieuwe contacten en inzichten wat ons zeker zal helpen met het verder ontwikkelen van onze business in Kenia." (Vertaald)

Marie Wieleman, Talent Acquisition Specialist Unilin

CORTINA (KENIA 2018)

"Safety Jogger, veiligheidsschoenen is een onderdeel van het familiebedrijf Cortina uit Oudenaarde. Waar wij als bedrijf niet altijd even happig zijn om stagiairs in te zetten hebben dit in het geval Inisol wel gedaan. Het was voor ons een bijzonder positieve ervaring. Inisol heeft een no-nonsense en resultaatgerichte aanpak. Dit in combinatie met een gedreven en enthousiaste stagiair, heeft dit voor ons zeer goed gewerkt. De student heeft ons een aantal nieuwe klanten gebracht, meetbare resultaten en een goed onderbouwde marktstudie."

Wim Vanderschuere, Director Safety Jogger - Cortina

ARCELORMITTAL (KENIA 2018)

"De student heeft zich de oplossing, die ArcelorMittal op de markt in Kenia wil toepassen, eigen gemaakt en heeft deze bijzonder goed 'vermarkt' bij de potentiële klanten in Kenia. Daarbij heeft hij een groot scala aan klanten benaderd, van overheid tot aannemers. De student heeft steeds terugkoppeling gegeven van zijn ontmoetingen met de klanten. Met de informatie die de student terplekke heeft verzameld, heeft hij een welluidend eindrapport gemaakt, tezamen met alle bezoekerapporten. Er zijn vele waardevolle contacten, die de student bezocht heeft, overgedragen aan ArcelorMittal."

William van der Heiden, Area Manager ArcelorMittal Projects Africa

SARENS (INDONESIË 2017)

"De Inisol handelsmissie heeft ons toegelaten in een academisch professioneel kader een beperkte doch kwalitatieve 'deep dive' van de Indonesische markt voor heavy lift en heavy transport op te maken. Het resultaat voldeed aan onze verwachtingen en was van die aard om verder mee aan de slag te gaan met onze lokale mensen."

Gert Hendrickx, Sales Director Projects Sarens

RECTICEL INSULATION (INDONESIË 2017)

"Het was de eerste keer dat wij deelnamen aan de handelsmissie georganiseerd door Inisol. De toenadering en voorbereiding van de missie naar Jakarta was met enthousiasme en toewijding aangegaan. Het rapport was van heel hoog kwaliteit en het was gebaseerd op efficiënt en betrouwbaar marktonderzoek." (Vertaald)

Tom Verhaest, Sales and Marketing Manager Export Recticel Insulation

GETUIGENISSEN

KATOEN NATIE (CHINA 2015)

"De samenwerking met de Initiatiefgroep Solvay aan de Vrije Universiteit Brussel was voor Katoen Natie een uiterst leerrijke en aangename ervaring. Deze ambitieuze groep van jonge handelsingenieurs hebben met de nodige passie en inzet een mooi beeld gevormd van de vele commerciële mogelijkheden binnen de Chinese groei regio Chengdu-Chongqing. Deze regio was tot voor kort een onontgonnen gebied voor Katoen Natie Port Operations. Wij zijn er dan ook van overtuigd dat er dankzij deze missie nieuwe handelscontracten zullen ontstaan."

Joos Melis, Commercieel Directeur Katoen Natie

LUCIAD (KENIA 2014)

"Luciad was zeer tevreden met de organisatie en effectiviteit van de handelsmissie door Inisol georganiseerd. Vooral de inzet van de student zelf, die ervoor gezorgd heeft dat Luciad op een snelle manier de nodige contacten en opportuniteiten in de Keniaanse markt (waar Luciad nog niet actief was) heeft ontwikkeld hebben voor positieve kijk op de handelsmissie gezorgd." (Vertaald)

Riordon Kossen, Sales Manager Luciad

DOUBLE PASS (COLOMBIA 2013)

"De bestuursleden van Double Pass waren zeer tevreden van het rapport dat ze hebben ontvangen van de Inisol-student. Het gaf een klare blik op de mogelijke opportuniteiten en obstakels voor toekomstige handel in Colombia. Het rapport was zeer professioneel, en heeft het bestuur geholpen de juiste strategische beslissingen te maken." (Vertaald)

Hugo Schoukens, CEO Double Pass

ANTEA GROUP (COLOMBIA 2013)

"Antea Group kijkt met tevredenheid terug op deze ervaring met het Inisol team. Flexibiliteit van de opzet, duidelijke afspraken en no-nonsense aanpak van de student zijn zowat de kernbegrippen die me bijblijven. Het inschakelen van Kate als 'uithangbord' van onze firma was toch best een risico bij het begin van de opdracht, maar ze slaagde er toch in haar opdracht tot een goed einde te brengen en een aantal deuren te openen."

Renaat De Sutter, Contract Manager Water Antea Group

CONTIGO (TURKIJE 2012)

"Contigo was op zoek naar een distributeur in Turkije. De start dus tussen Inisol en Contigo! En het is een goede samenwerking geweest van start tot finish. De deuren die opengaan door de contacten en manpower die Inisol ter beschikking heeft, zijn niet te onderschatten. Tevens is de kost zeer beperkt om toch wel deze moeilijke markt te benaderen. Een goede voorbereiding, taakomschrijving en vooral inzet van de student hebben ertoe bijgedragen dat wij momenteel in de laatste fase zijn om te starten met leveren aan Turkije."

Tom Hoogmartens, General Manager Contigo

LE PREMIER MINISTRE



Votre courrier

Vos références

Nos références
CM-SM-APR

date

13 SEP. 2019

Madame, Monsieur,

C'est avec plaisir que j'ai pris connaissance du choix de destination du Groupe d'Initiative Solvay pour sa mission commerciale 2020 à Casablanca, au Maroc.

Ce pays ne manque pas d'atouts pour attirer les investisseurs et séduire les exportateurs. En effet, le Maroc représente aujourd'hui l'une des économies les plus dynamiques de l'Afrique, avec un marché intérieur de quelques 35 millions d'habitants en 2018.

Le Maroc est l'un des premiers partenaires de la Belgique, grâce à une coopération datant de 1965. La Princesse Astrid a mené, en tant que représentante du Roi, une mission économique au Maroc en novembre 2018, accompagnée de plus de 450 participants brassant plus de 30 secteurs d'activité. Il s'agit de la mission économique la plus importante jamais organisée à ce jour. Cet engouement reflète la richesse des relations entre nos deux pays.

La Belgique représentait en 2017 environ 4% des exportations européennes vers le Maroc (6ème place), pour un montant de près de 900 millions d'euros. Les principales catégories de produits exportés par notre pays vers le Maroc sont les métaux communs, les machines et appareils ainsi que les produits chimiques. Côté importation, la Belgique représente 2,2% des importations du Maroc en provenance de l'Union Européenne (333 millions d'euros, 7ème position). En 2017, les principaux produits importés en provenance du Maroc étaient les produits chimiques, les produits alimentaires ainsi que les matières textiles.

De sérieuses opportunités se présentent au Maroc pour nos firmes dans les domaines à haute valeur ajoutée tels que les infrastructures routières ou ferroviaires, transport et logistique, sans oublier les services tels que la gestion des déchets, l'énergie renouvelable, le secteur alimentaire ou le tourisme.

Les ingénieurs commerciaux qui participeront à ce projet, pourront profiter des contacts enrichissants noués tout au long de la mission.

Je leur adresse tous mes vœux de succès pour leur mission commerciale. Ce projet est utile non seulement pour la promotion de l'image de notre pays mais aussi pour créer des liens entre les entreprises belges et marocaines.

Veuillez agréer l'expression de ma considération distinguée,

Charles MICHEL

Rue de la Loi 18 - 1000 Bruxelles - Belgique // +32 (0)2 501 02 47 - charles.michel@premier.fed.be
www.premier.be

Geachte mevrouw, Geachte heer,

Naar jaarlijkse gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter bekend als INISOL, een handelszending waarbij de laatstejaarsstudenten 'handelsingenieur' de tijdens hun studies opgedane theoretische kennis in veldwerk omzetten. Tijdens het academiejaar 2019 - 2020 worden de blikken op Marokko (Casablanca) gericht.



Flanders Investment & Trade (FIT) heeft de toekomstperspectieven van deze jongeren steeds actief ondersteund, hetzij direct via het aanleveren van informatie en contacten, hetzij indirect via subsidiëring van de opdrachtgevende KMO's. De voorbije jaren werd bv. de hulp ingeroepen van de provinciale kantoren en het buitenlands netwerk van FIT voor de INISOL-missies naar Zuid-Afrika, China, Vietnam, Indonesië, Turkije, Colombia, Kenia, China (Chengdu), Indonesië (Jakarta), Kenia (Nairobi), Colombia (Bogota) en nu Marokko (Casablanca).

In 2018 is de Belgische jaaruitvoer naar Marokko licht toegenomen tot ongeveer 953 miljoen euro, 11,90% meer dan het jaar ervoor. Daarmee scoorde het uitvoerverloop erheen een pak hoger dan dat van de globale Belgische uitvoer wereldwijd (+3,60%). Marokko haalde hiermee vlot de top 50 van onze exportmarkten: het werd 43e, goed voor 0,24% van het Belgische exporttotaal (net na Thailand, maar vóór Algerije).

Naar Marokko exporteert ons land vooral onedele metalen, chemicaliën en farmaceutica, machines & mechanica, vervoermaterieel, kunststoffen en minerale brandstoffen.

Binnen Afrika was Marokko in 2018 onze 5e markt en was daarmee 7% waard van onze export naar betrokken continent. Tijdens het eerste kwartaal van 2019 had ons land al voor 237 miljoen euro aan export naar Marokko genoteerd, wat voorlopig 10% méér was dan een jaar eerder in Q1-2018. In de rangschikking met Belgische exportbestemmingen staat Marokko tussentijds op de 42e plaats.

Met 340 miljoen euro aan invoer uit Marokko, werd het in 2018 onze 64e leverancier — na Lesotho en vóór Sri Lanka — en zorgde daarmee voor 0,09% van de totale Belgische jaarinvoer. Aan België verkocht Marokko in 2018 vooral fosforzuur en polyfosforzuren (ruim 31% van de totale invoer), kobaltmatte en andere tussenproducten van de kobaltmetallurgie.

Het verleden heeft ons geleerd dat de opdrachten van de deelnemende bedrijven intensieve studie en arbeid vergen, dat de academische begeleiding intens is en het finale resultaat een hoge nuttigheidswaarde heeft. Door zich te laten vertegenwoordigen door deze studenten kunt u als Vlaamse KMO via de handelszending 'Casablanca - Marokko' (maart 2020) uw producten en diensten promoten en ondersteuning vinden in uw prospectie van de lokale markt.

Interesse? Gelieve dan contact op te nemen via:

Initiatiefgroep Solvay - VUB
Secretariaat ESP
Pleinlaan 2
1050 Brussel
Tel: 02/629 38 58
mail: handelsmissie@inisol.com

Claire Tillekaerts
Gedelegeerd bestuurder
Flanders Investment and Trade

Ter attentie van mevrouw Leen MATTENS,
Voorzitster INISOL-handelsmissie 2019-2020

Geachte Mevrouw,

Ik heb uw brief van 26 juli 2019 betreffende uw geplande handelsmissie naar Marokko goed ontvangen en dank u hiervoor. Uiteraard wens ik dit initiatief te steunen, dat deel kan uitmaken van een reeds bestaand proces om de economische en handelsbetrekkingen tussen het Koninkrijk Marokko en België te versterken.

Deze groeiende en uitgesproken belangstelling voor Marokko en zijn economie bereikte een hoogtepunt in november 2018 door de organisatie - in Casablanca, Rabat en Tanger - van een zeer grote Belgische economische missie met meer dan 450 deelnemers onder het voorzitterschap van HKH Prinses Astrid van België. Deze missie was een keerpunt in de economische en commerciële relaties tussen onze twee landen en stelde vele Belgische bedrijven in staat om de Marokkaanse markt te ontdekken of hun aanwezigheid in en commerciële banden met Marokko te versterken.

Met 35,7 M* inwoners en een BBP van 121,4 Mrds \$ in 2017 hoort Marokko tot de low middle income lands. Het heeft nu een moderne zware infrastructuur (havens, luchthavens snelwegen, spoorwegen, hernieuwbare energie met de grootste zonnecentralen van Afrika, enz.) en een goede ICT infrastructuur. De groei schommelt rond 3 tot 4% per jaar en is afhankelijk van de landbouw, waar direct of indirect +/- 40% van de bevolking in werkzaam is. Ondanks de industrialisering van het land – dat momenteel de Afrikaanse nummer één is in de automobiel sector - blijft de werkloosheid te hoog: officieel rond de 10%. Daarom ontwikkelt het land zijn vrijhandelszones, zijn agro-industrie en de logistieke sector. Marokko wordt een steeds belangrijker draaischijf tussen de EU/het Middellandse zee gebied en Afrika (met TangerMed en Casablanca beschikt het land over twee van de grootste havens van Noord-Afrika en Zuid-Europa).

Naast de 400 zakenlui die deelnamen aan de prinselijke economische missie 2018 zijn al vele Belgische ondernemingen ter plaatse actief: hieronder grote namen als Besix, Jan De Nul, Waterleau, Prayon, Willems, CMI, enz.

Marokko staat 60^{de} op 190 landen in de "doing business 2019"-index en ijvert om in de top 20 te komen!

Maar het is ook een land waar het zakendoen complex is en sterk afhankelijk blijft van de interpersoonlijke banden die zakenvrouwen en -mannen tijdens hun verschillende bezoeken weten te smeden. Daarom denk ik dat het belangrijk is om deze banden tussen de economische

actoren van onze twee landen te verstevigen door het organiseren van nieuwe economische missies en banden tussen de ondernemingen die een echte katalyserende rol kunnen spelen.

Ik twijfel er niet aan dat veel Belgische bedrijven die geïnteresseerd zijn in de Marokkaanse markt, in de organisatie van uw missie en de diensten die u aanbiedt (marktanalyse, het zoeken van partners, het organiseren van seminars, juridisch onderzoek, ...) een echte toegevoegde waarde zullen zien.

Ik feliciteer u met dit initiatief en nodig u uit om verdere contacten op te nemen met mijn diensten en die van Awex, Hub Brussels en FIT.

Marc TRENTSEAU

Ambassadeur



4881M/2019

Mercredi 28 Aout 2019

A

Madame Leen Mattens
Présidente de la Mission Commerciale INISOL 2019-2020

Objet : Mission Commerciale INISOL 2019-2020 prévue au Maroc.

Chère Madame,

Je tiens de prime abord à vous remercier pour l'importance accordée à notre pays pour l'organisation de votre mission commerciale au profit des étudiants de votre honorable Université. Comme je vous souhaite chaleureusement la bienvenue et plein succès à ce projet qui suscite beaucoup d'intérêts.

En fait, votre choix pour le Maroc a été certainement motivé par le rayonnement que connaît actuellement notre pays sur l'échelle internationale, et notamment par les nombreux atouts qu'offre le Royaume par rapport à d'autres marchés, en l'occurrence :

- Sa stabilité institutionnelle reconnue par l'ensemble de ses partenaires politiques et économiques, et ce, grâce, aux différentes réformes engagées par notre pays sous la conduite de Sa Majesté le Roi Mohammed VI durant les deux dernières décennies;
- La dynamique de l'Economie Marocaine (plusieurs réformes à caractère structurel qui ont été entreprises en vue de mettre le pays sur la voie d'une croissance forte et durable);
- L'offre avantageuse du Maroc en matière d'investissements (la libéralisation de son économie, l'instauration d'un cadre législatif favorable et l'amélioration du climat des affaires);
- La nouvelle politique africaine du Maroc;
- Le positionnement géographique stratégique du Royaume (porte d'entrée vers un marché de plus d'un milliard de consommateurs africains) et l'offre d'infrastructures aux standards internationaux.

Dans ce sens, votre mission commerciale au Maroc ne fera qu'encourager davantage les opportunités d'affaires entre nos deux pays et à inciter les jeunes lauréats belges et marocains à considérer sérieusement nos marchés respectifs dans le développement de leurs projets à l'international.

À cet effet, je tiens à vous faire savoir que je marque pleinement mon soutien à cette remarquable initiative et il ne me reste que de vous souhaiter vivement la réussite et l'épanouissement dans l'accomplissement de cette mission et notamment dans vos futurs projets.

En vous remerciant de votre diligence, je vous prie, Madame la Présidente, d'agréer mes salutations distinguées.

L'Ambassadeur

Mohammed AMEUR



Geachte mevrouw,
Geachte heer,

Als rector van de Vrije Universiteit Brussel ondersteun ik elk initiatief dat bijdraagt tot het verbinden van de academische wereld met de bedrijfswereld. Om het belang van deze wisselwerking te onderstrepen, organiseert de initiatiefgroep Solvay, INISOL, jaarlijks een handelsmissie die de studenten de kans geeft om op het terrein de markt onder de loep te nemen en internationalisering te stimuleren.

De handelsmissie van de laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel trekt in maart 2020 naar Casablanca, de grootste en snelst groeiende stad van Marokko.

Casablanca kent de laatste decennia een sterke toename in industriële ontwikkeling, productie en export als gevolg van een sterk groeiende middenklasse, stijgende koopkracht en de goede internationale concurrentiepositie van de stad. Dit biedt interessante ondernemingskansen voor Vlaamse bedrijven.

De ter plaatse vergaarde kennis en gelegde contacten reizen samen met onze studenten terug en stelt de bedrijven in Vlaanderen in staat om concrete doelstellingen na te streven. Dit initiatief verdient hopelijk dan ook Uw aandacht en aanmoediging. Ik ben ervan overtuigd dat onze studenten u hierin voldoende wegwijs zullen maken.

Ik heb als rector het volste vertrouwen in het professionele kunnen van deze organisatie, en wens het volledige team grote successen toe.

Prof. dr. Caroline Pauwels
Rector
Vrije Universiteit Brussel

Geachte mevrouw, geachte heer,

Als decaan van de faculteit Sociale Wetenschappen en de Solvay Business School van de Vrije universiteit Brussel stel ik u graag de handelsmissie van onze laatstejaarsstudenten Solvay-handelsingenieur voor.

Ter afronding van hun opleiding krijgen onze Solvay-handelsingenieurs de mogelijkheid een opdracht uit te voeren in het buitenland op vraag van een bedrijf. Enkel onze meest gemotiveerde en bekwame Solvay-handelsingenieurs komen hiervoor in aanmerking. Ze staan grotendeels zelf in voor de organisatie van de handelsmissie. Dit zorgt voor een hoge mate van betrokkenheid. We laten onze studenten natuurlijk niet aan hun lot over. Een van onze professoren begeleidt en helpt ze waar en wanneer nodig.

Dit jaar kozen onze handelsingenieurs Marokko uit als doelland voor de handelsmissie, met Casablanca als uitvalsbasis. Dit is mijns inziens een doordachte en uitdagende keuze. Marokko en België hebben heel wat sociale en economische banden. Nog onlangs (eind 2018) organiseerde het Agentschap voor Buitenlandse Handel, in samenwerking met haar partners, de FOD Buitenlandse Zaken, Flanders Investment & Trade, Brussel Invest & Export by hub.brussels en l'Agence wallonne à l'exportation et aux Investissements étrangers, een gezamenlijke economische zending naar Marokko. Marokko zet sterk in op het aantrekken van bedrijven in beloftevolle exportsectoren. Ook de binnenlandse markt is uiterst interessant, met een sterk groeiende middenklasse. Dit alles in een stabiele politieke en macro-economische context.

Het zou mij genoeg doen mocht u beroep doen op onze Solvay-handelsingenieurs om de opportuniteiten en risico's van de Marokkaanse markt voor uw bedrijf te verkennen. Ik kan u onze 'Solvayers' warm aanbevelen.

Met vriendelijke groet,



Prof. dr. Joël Branson
Decaan
Faculteit Sociale Wetenschappen & Solvay Business School
Vrije Universiteit Brussel
Pleinlaan 2
B-1050 Brussel
decaanes@vub.be

HDC/md
13/08/2019

HANDELSMISSIE INISOL (SOLVAY) – VUB 2020

MAROKKO QUO VADIS?

Prof. Em. Herman DE CROO
Minister van Staat
Erevoorzitter van de Kamer van Volksvertegenwoordigers
Gewezen Minister van Buitenlandse Handel

Bijna 15 maal België –in Dakhla vertoefde ik in de westerse Sahara – wordt dit, met dit gebied erbij, 23 keer België:

Van Brussel tot Casablanca en van Casablanca, is men min of meer halfweg, tot en met Dakhla, de "hoofdstad" van het nog steeds betwiste gebied.

Het kenmerkt Marokko, op weg naar een 40 miljoen inwoners, in zijn recente geschiedenis, met een wat dubbelzinnige interne en externe politieke situatie : een monarchie met een eigenzinnige rol in de overheersende islamstroming.

Grote uitzending van landgenoten en werkkrachten, met aandacht voor het behoud, waar ze ook leven of werken, van een dubbele nationaliteit, tot en met een uitgebreide, ook in onze contreien, begravingsverzekering die de vrome overleden Marokkaan, zelfs ver buiten de grenzen, terug naar zijn geboortegrond vliegt.

Met ten oosten een landsgrens, omzeggens afgegrensd met Algerije, een weinig open naar Mauritanië en de Sahellanden, met een lange open kust aan de Atlantische oceaan. Een oude beschavingen met omzeggens unieke steden, blijft Marokko een opgedeeld land met Berbers, Toearegs, Arabieren en afstammelingen van destijds niet weg geraakte zwarte slaven.

Misschien legt dit laatste de meer door Marokko opgezochte brugfunctie, richting het zwarte Afrika, en de door zwart Afrika gegrepen uitgestoken hand.

Tolerant tot op een zekere hoogte, bijzonder met een heel ruime historisch, sedert lang gevestigde Joodse aanwezigheid.

Moeilijk naar de taalverhoudingen tussen de officiële Arabische taal en het Berbers van het noordoosten – wieg van omzeggens de meerderheid van onze Europese Marokkaanse migranten.

Niet arm noch rijk

De "remittances" (wat de Marokkanen van buiten Marokko aan hun families terug storten), het toerisme en de belangrijke landbouweconomie verschaft het land de titel van "Low Middle Income Country", met een 3300 dollar PIB per inwoner.

Voor een Afrikaans land, op weg naar verdere ontwikkeling, is landbouw opmerkelijk klein als bijdrage tot het nationaal inkomen, dat voor meer dan de helft door de dienstensector wordt gevoed.

Marokko bevindt zich in het begin van het laatste derde deel van de ongeveer 190 landen, waar men de zogenoemde index de développement humain – HDI – in de ruime schaduw van een semi- (minstens) koninklijk presidentieel regime

Dit zou een gedurfde beschrijving zijn van het globaal politiek gebeuren.

Veel politieke partijen doen mee aan verkiezingen, een paar behoudsgezinde islamisten, of behoudsgezinde royalisten vormen (en verkiezingen zijn maar één van de graadmeters in dergelijke staatsstructuren) leveren de meerderheid van de verkozenen.

“Salafistische” kiemen gaan er op en neer, wellicht goed of zo goed mogelijk ingetoomde islamitische bewegingen, met een heel dikwijls in Frankrijk of elders een goed gevormde economische en intellectuele elite, blijkt er doorslaggevend.

Maar het broeit van gelijkberechtigingsverzoeken over de zeer gediversifieerde regio's, talen, stad en buitengebieden, met minstens in de teksten een beperkte democratische neerslag.

Goed gevolgd, en door velen goed bewaakt.

De economie wordt gekoesterd en voor een land van dit type liggen de openbare investeringen hoog. Een derde van het BNP.

Nochtans blijven oude gewoonten - meer dan eens met corruptieve benaderingen, bijzonder in het rechtssysteem - remmend optreden.

Een landbouweconomie in een klimatologische wisselende situatie heeft het moeilijk: het water is er op meerdere plaatsen goud waard.

De fosfaatmijnen, maar nog meer de gelden die Marokkanen naar huis sturen, en de toeristische opbrengsten van een prachtig gelegen land, vullen netjes de zo niet onafwendbare globale inkomstentekorten aan.

De demografie speelt Marokko parten. De werkloosheidsgraad bij de jongeren onder de 25 jaar draait rond de 20 à 40%. Dat laatste in de steden. Het onderwijs en de nodige technische en andere vormingen hinken achterop.

In dit deel van Afrika waar landen tien maal meer met Europa handelen en relaties onderhouden dan onder elkaar, schenkt de koninklijke democratie een zekere stabiliteit.

De middenstandsklasse groeit, belangrijke infrastructuurprojecten in een toch uitgerokken land met eigen aardrijkskundige moeilijkheden ook.

De economie zet haar deuren langzaam maar zeker open en in een wereldwijd stijgende nood aan voedsel, levert Marokko hoeveelheden en kwaliteit af.

Een schakel tussen Europa en Afrika

Marokko speculeert sterk op haar echte of vermeende banden met het zwarte Afrika.

Het blijkt minder islam militant dan andere Sahellanden.

Het bezit een degelijk bank- en financieringssysteem en zoekt in de jaren die komen naar een tweede adem op economisch vlak, ook onmisbaar voor de maatschappelijke rust en de aanvaardbare openheid van godsdienst en ... politiek.

Veel ervan staat in de teksten van wet en grondwet, vele burgers zoeken nog naar de echte concretisering ervan: seksuele relaties tussen personen van het zelfde geslacht of buiten huwelijk zijn bijvoorbeeld zwaar strafbaar.

Het debat over de nog bestaande maar niet toegepaste doodstraf duikt regelmatig op.

De als anti-Marokkaans geachte bewegingen of daden worden door het gezag nog steeds zwaar afgestraft en het immens gebied ten zuiden van de officiële grenzen – althans door de internationale gemeenschap – van Marokko blijft een permanente bron van regionale en nationale betwistingen.

Schuchter maar toekomstrijk

Marokko is een omvangrijk land, meer nog door zijn uitgezonden zonen en dochters, de vorming van zijn elites, zijn geografische ligging en zijn concrete banden met het centraal en zwart Afrika.

Het blijft gefascineerd door de elitaire vorming van zijn kaders, ligt bij de betere in de relaties met de Europese Unie, zelfs indien daar de zogenoemde westerse Sahara een blijvende vervelende rol speelt.

Het promoten van een zogenoemde “tolerant” islam, “zuidwests” Afrika, wordt politiek en economisch gebruikt.

In Europa is Spanje, met nog een paar korrelgrote bezittingen op het Marokkaans grondgebied, de hoofdpartner.

Ook de goede relaties tussen de “regerende” koninklijke families speelt voor België een positieve rol. Pro USA, dicht bij de NAVO, hier en daar als verzoener optredend, zelfs tussen Israël en Palestina, ook open voor Chinese investeringen – tendens die men quasi overal in Afrika vindt – blijft Marokko wellicht in de min of meer traditionele Noord-Afrikaanse islam gemeenschappen diegene die het dichtst aanleunt bij Europa.

Het taalgebruik – hoofdelijk in handels- en administratieve relaties, is het Frans – de belangrijke toeristische impact en de ruime Marokkaanse diaspora zijn toetsstenen voor een stijgende economische impact van Europa en België.

De vele Belgische bedrijven, aldaar gevestigd, de diplomatieke heen en weer contacten op alle vlakken, zelfs militair en politiek, onderscheiden Marokko in een positieve zin van vele andere islam ondersteunende naties.

Het land verdient een aandachtig bezoek.



Casablanca

Je tiens à féliciter Inisol pour l'organisation de cette mission commerciale à Casablanca, dans une région avec laquelle Bruxelles et la Belgique entretient des relations de coopération étroites dans de nombreux domaines. Ce type d'initiatives permet évidemment de faire rayonner notre pays et sa capitale.

Nous partageons bien entendu pleinement l'objectif poursuivi, qui rejoint l'action du Gouvernement bruxellois en faveur d'une intensification de l'accompagnement des entrepreneurs à l'international et une réduction des risques liés à l'exportation. C'est une des missions cardinales que nous avons confiées à hub.brussels, l'Agence bruxelloise pour l'Accompagnement de l'Entreprise.

Enfin, il s'agit d'une chance unique pour les étudiant.e.s qui auront la chance de participer à cette mission. Les voyages sont formateurs, une telle expérience, au contact des entreprises belges et internationales, ne peut qu'être enrichissante pour nos futurs diplômés.

Je souhaite plein succès aux participants à cette mission !

Rudi Vervoort
Ministre-Président de la Région de Bruxelles-Capitale





Minister van Werk, Economie
en Consumenten,
belast met Buitenlandse
Handel, Armoedebestrijding,
Gelijke Kansen en Personen
met een beperking

Brussel,

Afr. - Herlogstraat 89-91, 1000 Brussel

Uw bericht van

Uw kenmerk

Ons kenmerk
KABW8/HBM/10421

Bijlage(n)

Betreft: Handelsmissie INISOL 2019-2020

Geachte mevrouw, geachte heer,

Al sinds 1979 organiseren laatstejaarsstudenten Handelsingenieur, Toegepaste Economische Wetenschappen, Communicatiewetenschappen, Bewegingswetenschappen en Fotonica aan de Solvay Business school van de Vrije Universiteit Brussel handelsmissies onder de noemer INISOL. Deze missies bieden niet alleen de kans aan studenten om internationale ervaring op te doen, maar ook aan bedrijven om opportuniteiten te onderzoeken in de landen waar de handelsmissie plaatsvindt.

In Marokko, het land waar de handelsmissie in maart 2020 zal doorgaan, zijn er alvast heel wat kansen. Sterke investeringen en een anticyclisch beleid na de crisis in 2008 maken dat Marokko er vandaag sterker voorstaat dan tevoren. Voor de komende jaren wordt een stabiele groei van rond de 4% verwacht. Net als de inflatie en de rentevoet is ook de Marokkaanse dirham stabiel. Deze is vastgekoppeld aan een muntkorf bestaande uit de euro en de Amerikaanse dollar.

Dat deze economische oase van rust in een turbulente omgeving al heel wat andere ondernemers wist te overtuigen bewijst de Belgische handelsmissie onder leiding van prinses Astrid die in november 2018 plaatsvond. Met 469 deelnemers, waarvan 408 zakenlui ter vertegenwoordiging van 251 bedrijven, brak deze missie alle voorgaande deelnemersrecords. Als u er toen al bij was, kan dit INISOL-initiatief een uitstekende opvolgingsgelegenheid zijn.

Voor meer informatie over uw dossier kunt u terecht bij:

Henk Mahieu
Directeur Beleidsafdeling Internationale betrekkingen en Economisch Beleid
Tel: 02/233.51.11
E-mail: henk.mahieu@beka.fed.be

.be

Indien u nog niet bekend bent met handel of investeringen in Marokko is dit initiatief misschien wel een laagdrempelige opportuniteit om de markt af te tasten. U zal merken dat de producten waarmee Marokko traditioneel geassocieerd worden, zoals leder en textiel, baan ruimen voor een geavanceerdere industrie. Om deze nieuwe Marokkaanse industriële activiteit te helpen uitbouwen wordt actief gekeken naar buitenlandse, en zeker ook Belgische, goederen, diensten en technologie.

Ook de Marokkaanse dienstensector groeit. De mogelijkheden in de toerismesector blijven groot, offshore diensten trekken steeds meer buitenlandse bedrijven aan en de financiële en verzekeringssector hebben heel wat potentieel. Daarnaast focust het land ook sterk op transport en logistiek. Om een verdere uitbouw van die sector te verzekeren kijkt Marokko actief naar ons land voor investeerders en leveranciers. België en Marokko tekenden samen niet minder dan vier samenwerkingsovereenkomsten binnen deze sector in de periode 2012 – 2016.

Als Belgisch bedrijf geniet u van de Associatieovereenkomst die de Europese Unie heeft gesloten met Marokko. Deze overeenkomst regelt niet alleen het afschaffen van tarieven op heel wat goederen, maar voorziet ook in overeenkomsten rond diensten en landbouw. Bovendien werd een geschillenbeslechtingsmechanisme goedgekeurd. In 2008 kreeg Marokko als eerste land het statuut van "gevoerde status" van de Europese Unie, wat moet leiden tot een convergentie met de Europese regelgeving door het overnemen van industriële normen, vervoer, visserij, hoger onderwijs, werkgelegenheid, water en consumentenbescherming.

Indien u de investeringsmogelijkheden wenst af te tasten, zal u merken dat de Marokkaanse overheid zich al sinds 1995 positioneert als aantrekkelijke bestemming voor buitenlands kapitaal. Bovendien positioneert het land zich steeds meer als springplank voor een verdere expansie in Afrika of het Midden-Oosten. Bijgevolg is Marokko één van de voornaamste bestemmingen voor directe buitenlandse investeringen in Afrika.

De handelsmissie van INISOL kan u een zicht geven op hoe uw onderneming kan meesurfen op bovenstaande brede macro-economische bewegingen. We wensen u alvast een succesvolle deelname toe.

Met vriendelijke groeten,


Wouter Beke

Geachte mevrouw
Geachte heer

Vlaanderen is een exportland. De Vlaamse economie is wereldwijd de 15^{de} grootste exporteur. Vorig jaar voerden onze bedrijven voor maar liefst 328 miljard euro uit. Eén op drie Vlaamse jobs is gelinkt aan die uitvoer. We danken onze welvaart aan onze handel met de hele wereld.

We mogen echter niet op onze lauweren rusten. De concurrentie op de internationale markt is messcherp. We moeten blijven inzetten op goeie handelsrelaties en we moeten blijven zoeken naar nieuwe opportuniteiten. De nieuwe generatie van jonge ondernemende Vlamingen moet de boer op. De wereld is vol van kansen voor Vlaamse bedrijven, maar je moet ze wel gaan grijpen.

Ik wens de studenten van de Vrije Universiteit Brussel dan ook veel succes in Casablanca en Hanoi. Marokko en Vietnam zijn interessante afzetmarkten voor producten uit Vlaanderen en je vindt er veel potentiële zakenpartners. Een handelsmissie biedt kansen om jezelf op de kaart te zetten, om relaties op te bouwen en om nuttige praktijkervaring op te doen. Het begint met contacten, maar het kan eindigen met contracten.

Er zijn veel opportuniteiten voor de Vlaamse economie. Zo is de voedingsmarkt in Vietnam volop in beweging: de vraag naar kwalitatieve en veilige voedingsproducten stijgt sterk dankzij een hoger beschikbaar inkomen en een snel groeiende middenklasse. Vlaamse voedingsproducten zijn wereldtop en zullen zeker in de smaak vallen bij onze Vietnamese vrienden. In Marokko staan grote infrastructuurprojecten op stapel. In de komende jaren zal de Marokkaanse overheid miljarden investeren in nieuwe haveninfrastructuur. Dankzij onze grote maritieme clusters hebben wij alle expertise in huis om onze Marokkaanse collega's bij te staan. En dit zijn slechts een paar voorbeelden.

De studenten zullen niet enkel een onbekende markt verkennen; ze zullen ook fungeren als jonge ambassadeurs van onze open exporteconomie. Ik wens hen de reis van hun leven.


Ben Weyts
Vlaams minister van Buitenlands Beleid

Geachte,

Zoals elk jaar, organiseert uw vereniging INISOL een handelsmissie voor de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur. Dit jaar zal de missie gaan naar Casablanca, Marokko. Een groot land dat aan Vlaamse bedrijven veel potentieel te bieden heeft.

Via deze handelsmissie krijgen de studenten de kans om opdrachten uit te voeren voor Belgische bedrijven in een partnerland met een groeiend economisch belang. Voor de studenten die eraan deelnemen is het een culturele verrijking en een unieke praktijkervaring. Het grensoverschrijdende karakter van deze missie maakt het tevens interessant vanuit een Europees perspectief.

Ik heb het genoeg u mee te delen dat ik aan dit waardevol project mijn morele steun wens te verlenen. Ik wens INISOL en de handelsingenieurs alle succes toe met de organisatie van de handelsmissie in Marokko.

Met de meeste hoogachting,



Herman Van Rompuy
Voorzitter emeritus van de Europese Raad
Gewezen Eerste Minister van België

Aan wie het aanbelangt

Leuven, 09 aug 2019

Geachte Mevrouw, Geachte heer,

Betreft: Handelsmissie Inisol Marokko-Casablanca

Het is ons een genoegen u de Initiatiefgroep Solvay (Inisol) voor te stellen en aan te bevelen. Het betreft een handelsmissie die wordt ingericht door de laatstejaars Handelsingenieur van de Solvay Business School aan de Vrije Universiteit Brussel.

In voorjaar 2020 gaat deze missie richting Marokko, Casablanca. Een land met een heel grote bevolking en een sterk groeiende middenklasse die het een interessante markt maken voor Vlaamse bedrijven in velerlei sectoren. Er is dus duidelijk potentieel aanwezig om internationale praktijkervaring te verwerven.

Bedrijven hebben met dit initiatief een uitgelezen opportuniteit om een eerder onbekende markt te laten verkennen en de mogelijkheden ervan te leren ontdekken, door gebruik te maken van de knowhow van een groep gemotiveerde quasi afgestudeerde handelsingenieurs.

De kaderleden van de deelnemende bedrijven kunnen hun eigen onderzoeksprojecten naar voren schuiven en in overleg een opdracht samenstellen met hun specifieke verwachtingen.

In de huidige tendens van globalisering is het voor onze bedrijven meer dan ooit van cruciaal belang om aanwezig te zijn op de wereldmarkten.

Wij steunen dan ook met volle overtuiging dit belangwekkende initiatief, dat kadert in de wens van het bedrijfsleven om de academische vorming aan te vullen met praktijkervaring.

Met vriendelijke groeten,



Peter Van Biesbroeck
Algemeen Directeur
Voka-Kamer van Koophandel Vlaams-Brabant

Brussel, 31 juli 2019

Geachte,

Als gedelegeerd bestuurder van UNIZO, de Unie van Zelfstandige Ondernemers, steun ik met veel plezier het initiatief van de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur van de Initiatiefgroep Solvay van de Vrije Universiteit Brussel om het bedrijfsleven dicht bij de academische opleiding te betrekken door de organisatie van een handelsmissie.

De voorbije jaren heeft deze formule haar succes bewezen en ook onze KMO's blijken duidelijk interesse te hebben om met de hulp van de studenten nieuwe markten te verkennen. Bovendien kan het ook de studenten aanzetten te kiezen voor een toekomst als ondernemer of als kaderlid in een exporterend bedrijf.

Het belangrijkste aspect van het project blijft het dicht bij elkaar brengen van de universitaire opleiding en de KMO-reality. Op die manier wordt een goede afstemming bevorderd tussen de opleiding van studenten en de verwachtingen en noden van KMO's. Deze handelsmissie draagt daar in belangrijke mate toe bij. De ondernemer leert er de kennis van de studenten beter toe te passen en de studenten kunnen hun theoretische basis bijschaven in de praktijk.

Ook de handelsmissie zelf is erg belangrijk voor de KMO's. Export is de belangrijkste mogelijkheid voor bijkomende groei van de Belgische KMO vanuit een kleine thuismarkt. De missie gaat deze keer naar Casablanca, Marokko. Een uitstekende keuze want dit land heeft onze KMO's heel wat te bieden. De handelsmissie wordt ook dit keer opnieuw een succes. Daarvan ben ik overtuigd.

Met oprechte groeten,



Danny Van Assche
Gedelegeerd bestuurder





VICE-EERSTEMINISTER
ALEXANDER DE CROO
Minister van Financiën en Ontwikkelingssamenwerking

Initiatiefgroep Solvay (Inisol)
Aan Mevrouw Leen Mattens
Voorzitter Handelsmissie Inisol 2019-2020

Pleinlaan 2
1050 Brussel

Uw bericht van	Uw kenmerk	Brussel	21.08.2019
Ons kenmerk KABOS-2019/PM-067	Dossier behandeld door Peter Moors	Contact via peter.moors@diplomebel.fed.be	

Geachte,

In maart 2020 zal de eerste missie met Handelsingenieurs plaatsvinden in Casablanca, Marokko en in april 2020 de tweede handelsmissie in Hanoi, Vietnam. Twee landen met een zeer groot bevolkingsaantal en een sterk groeiende middenklasse die het tot een interessante markt maken voor Vlaamse bedrijven in velerlei sectoren.

Deze handelsmissies geven Solvay-studenten de kans om internationale praktijkervaring te verwerven. Aan Vlaamse bedrijven bieden deze missies dan weer een unieke gelegenheid om een groeiende markt te verkennen, die zich onder meer kenmerkt door een sterk groeiende middenklasse.

Graag ondersteun ik deze belangrijke en unieke handelsmissies van Inisol.

Met vriendelijke groeten,

Alexander De Croo

Beleidscel van de Vice-eersteminister en minister van Financiën en Ontwikkelingssamenwerking

Finance Tower / Kruidtuinlaan 50 bus 61 / B-1000 Brussel / België
tel. +32 2 792 99 00 / fax +32 2 792 99 01 / info@decroo.fed.be

be



**GOUVERNEMENT DE LA RÉGION
DE BRUXELLES-CAPITALE**
CABINET DU MINISTRE BERNARD CLERFAYT

EMPLOI ET FORMATION PROFESSIONNELLE
TRANSITION NUMÉRIQUE
POUVOIRS LOCAUX
SIMPLIFICATION ADMINISTRATIVE
BIEN-ÊTRE ANIMAL

Bruxelles, le 10 septembre 2019

Chère Madame, Cher Monsieur,

Cette année, Inisol, le Groupe d'Initiative Solvay, mènera une seconde mission commerciale à Casablanca, au Maroc.

Le Maroc présente de nombreux atouts et une position géographique intéressante entre l'Europe et l'Afrique et entre l'Amérique du nord et le Moyen-Orient. Le Maroc se positionne de ce fait comme une plaque tournante internationale du commerce et de l'investissement et cela, principalement grâce à la croissance du secteur manufacturier. Il existe donc un tissu industriel intéressant et en pleine consolidation : l'automobile ou l'aéronautique par exemple sont en croissance soutenue.

Le Maroc présente des fondamentaux économiques et fait partie des pays offrant un potentiel de croissance intéressant pour nos entreprises.

La tenue de cette mission commerciale est non seulement l'occasion pour nos entreprises de saisir des opportunités économiques mais elle offre aussi la possibilité aux étudiants participants de se confronter aux réalités de la vie professionnelle. Cette mise en pratique des savoirs acquis sur les bancs de l'université est essentielle dans le parcours d'un jeune. Elle est ce trait d'union indispensable entre les études et le travail.

Je souhaite donc plein succès aux étudiants et vous invite à prendre part à cette mission commerciale à Casablanca.

Cordialement,

Bernard CLERFAYT,
Ministre.

Botanic Building - 14^e étage - Boulevard Saint-Lazare, 10 - 1210 Bruxelles - Belgique
Tél. +32 (0)2 517 12 59 - Fax +32 (0)2 511 54 64 - info.clerfayt@gov.brussels

DE STAATSECRETAIR

Inisol Handelsmissie
Pleinlaan 2
1050 BRUSSEL

BRUSSEL
28 augustus 2019

CONTACT
Lander PICCART
T +32 (0) 78 73 90 90
lpiccart@gov.brussels

ONZE REF.

UW REF.

BETREFT
Letter of intent: Inisol Trade mission

BIJLAGEN

Kabinet: Staatssecretaris Pascal Smet
Koning Albert II-laan 37
1050 BRUSSEL

T +32 (0) 517 12 00
info.smet@gov.brussels
www.pascalsmet.brussels

To whom it may concern,

To good practise, Inisol is organising its yearly trade mission. This mission is an excellent opportunity for Master Students Business Engineering at the Vrije Universiteit Brussel to transform their knowledge into an experience in the field and to come in contact with the business world. Apart from that it is also a unique opportunity for the Belgium companies to enjoy new insights from a future generation Business Engineers.

As a region that is responsible for a large part of the national production and industrial export in Morocco.

I fully support this initiative that can promote the Belgium companies in Casablanca and that brings the students closer to the businesses.

Pascal Smet



State Secretary of the Brussels-Capital Region, responsible for Urban Development and Heritage, European and International Relations, International Trade, the Brussels Fire Brigade and Emergency medical Assistance

Handelsmissie Inisol
Solvay Business School - VUB
Pleinlaan 2
1050 Brussel

Philippe Muyters
Vlaams minister van Werk,
Economie, Innovatie en Sport
Martelaarsplein 7, 2^{de} verdieping
1000 Brussel
Tel. 02 552 61 00
Fax. 02 552 61 01
E-mail: kabinet.muyters@vlaanderen.be

uw kenmerk

ons kenmerk

bijlagen

vragen naar / e-mail

telefoonnummer

datum

Betreft: Handelsmissie Inisol

Geachte,

Ook dit jaar organiseert de Initiatiefgroep Solvay weer haar jaarlijkse handelsmissie. Deze missie biedt de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur van de Vrije Universiteit Brussel de mogelijkheid om hun opgedane kennis om te zetten in praktijkervaring en hun eerste contacten te leggen in de zakenwereld. Daarnaast biedt het de mogelijkheid aan onze Vlaamse bedrijven om te steunen op de nieuwe inzichten van onze toekomstige generatie Handelsingenieurs.

Ik steun dan ook graag dit initiatief dat onze ondernemingen kan promoten in Marokko en studenten dichterbij kan brengen bij het bedrijfsleven.

Met vriendelijke groeten,



Philippe Muyters
Vlaams minister van Werk, Economie, Innovatie en Sport

Dear,

To good practise, Inisol is organising it's yearly trade mission.

This mission is an excellent opportunity for Master Students Business Engineering at the Vrije Universiteit Brussel to transform their knowledge into an experience in the field and to come in contact with the business world. Apart from that it is also a unique opportunity for the Belgium companies to enjoy new insights from a future generation Business Engineers.

As the biggest economy in North-Africa, Marokko is an interesting destination for the trade mission of 2020. Because of the young, educated and mainly English speaking population, it is a very suitable country to explore. Also the free market and the dynamic entrepreneurial culture make it to a growing economy.

I fully support this initiative that can promote the Belgium companies in Marokko and that brings the students closer to the businesses.

With kindest regards,



Sven Gatz,

Brussels minister for Finance & Budget, Civil Service and the Promotion of Multilingualism



Deloitte.



EY

Building a better
working world



SOLVAY
BUSINESS
SCHOOL



Grant Thornton

An instinct for growth™

Redactie: Leen Mattens, Kobe Vaes, Jens Jacob, Stijn Gregoor, Emmelien De Roock, Mathieu Bijsterbosch, Renate Van Wesemael en Jordi Borremans

Fotografie: Jens Goos

Grafisch ontwerp: Sven Linotte, SL Graphic Design

Uitgave: Initiatiefgroep Solvay © 2020



www.inisol.be

INISOL 