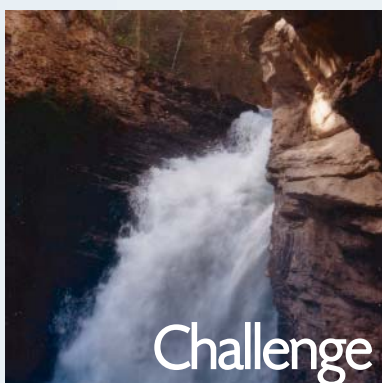


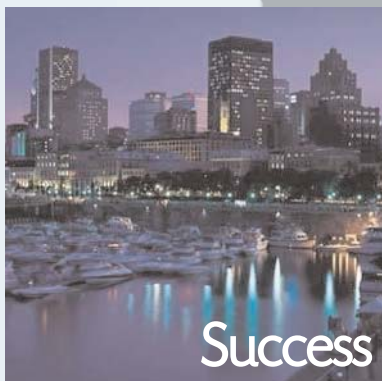
(HANDELSMISSIE 2004)



Ambition



Challenge



Success



MONTREAL

CANADA

Initiatiefgroep Solvay



Vrije Universiteit Brussel
Management School Solvay

Initiatiefgroep Solvay
Pleinlaan 2
1050 Brussel

tel & fax: 02/ 629 38 58
email: handelsmissie@inisol.com
website: www.inisol.com

Handelsmissieteam :



Bernard Boel
Dimitri Creus
Pieter De Jonghe
Nathalie Van Den Haute
Ellen Windelen

Inleiding



Geachte ondernemer,

Naar goede gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay van de VUB, beter bekend als INISOL, een jaarlijkse handelszending waarbij de laatstejaarsstudenten handelsingenieur de tijdens de studies opgedane theoretische kennis in veldwerk kunnen omzetten.

Begin 2004 worden de blikken westwaarts gericht, naar Canada om precies te zijn.

De Vlaamse uitvoer naar Canada steeg in 2002 met maar liefst 67,7 % tot 1,207 miljoen Euro - een groei die voornamelijk in de farmaceutische sector te noteren viel - en vertegenwoordigde bijna 80 % van de totale Belgische uitvoer naar het land. Naast de farmaceutica en chemie zijn traditionele exportsectoren als automobiel, machinebouw en voeding blijvend aanwezig. Als kansrijke en groeiende exportsectoren stip ik graag de bouwmaterialen en de interieurinrichting aan. Ook bepaalde nichemarkten binnen de sectoren voeding, mode en ICT kennen potentieel. En tenslotte biedt samenwerking in de technologische niches (bio- en milieutechnologie, optische en medische apparatuur) mogelijkheden.

Door zich te laten vertegenwoordigen door de studenten kunnen Vlaamse KMO's via de handelszending van INISOL hun producten of diensten in Canada promoten of ondersteuning vinden in hun prospectie van de markt. Export Vlaanderen, dat de inzet en het enthousiasme van deze jongeren kent en hun toekomstperspectieven wenst te ondersteunen, verleent traditiegetrouw zijn volle medewerking aan dit initiatief. Het biedt de studenten een verrijkende praktijkervaring die ongetwijfeld de bekroning vormt van hun studie tot handelsingenieur.

Als hoofd van deze exportondersteunende instelling hoop ik dat U als bedrijfsleider een even gewillig oor zult hebben voor de vragen naar medewerking van deze studenten.

Robert PLETINCKX
Directeur-generaal a.i.

Inhoudstafel

Inleiding	01
INISOL ... Wie zijn wij?	04
Waarom Canada?	05
Steunbrieven	
Bart SOMERS	07
Herman DE CROO	08
Thomas LEYSEN	10
Ludo H. VANDERVELDEN	20
Fientje MOERMAN	21
Jan PROOT	23
Handelsmissie in de praktijk	
Historiek	11
Doel	12
Werkwijze	13
Samengevat	14
Financiële steun via Export Vlaanderen	15
Canada	
Politiek	17
Geografie en klimaat	17
Bevolking	18
Religie en cultuur	18
Economische informatie	18
Handel met België	19
Infrastructuur en Communicatie	19
Epiloog	24

Inisol ... wie zijn wij?



Inisol, ook wel bekend als Initiatiefgroep Solvay, is een vereniging van laatstejaarsstudenten Handelsingenieur aan de Solvay Management School van de Vrije Universiteit Brussel.

Reeds vijftientwintig jaar spannen zich jaarlijks een twintigtal gemotiveerde laatstejaarsstudenten in om een aantal initiatieven, die de kloof tussen de collegezalen en de bedrijfswereld trachten te verkleinen, tot een goed einde te brengen. Zoals ieder jaar organiseren we een aantal activiteiten.

Ons bedrijvenforum is stilaan uitgegroeid tot een heuse voorstellingsronde, waarop jaarlijks een groot aantal befaamde ondernemingen zichzelf komen voorstellen aan de laatstejaarsstudenten Handelsingenieur, Toegepaste Economische Wetenschappen, Burgerlijk Ingenieur, Informatica, Rechten en Bio-ingenieur.

Niet alleen het vinden van interessante opportuniteiten is belangrijk voor een laatstejaarsstudent. Ook het doorstaan van alle mogelijke sollicitatie-interviews en gelijknamige tests, baart menig student zorgen. Daarom organiseert Inisol jaarlijks sollicitatietrainingen, waarbij in een aantal sessies de basisbeginselen van het solliciteren uitgelegd worden, zoals het opstellen van een CV of het afleggen van een interview. Dit jaar zullen wij, in samenwerking met het Instituut voor Talenonderwijs van de VUB, deze sessies uitbreiden met sollicitatietrainingen in het Frans, Engels en Duits.

Maar onze aandacht gaat niet alleen uit naar laatstejaarsstudenten. Voor onze collega's uit de graadsjaren Handelsingenieur publiceren wij een vademecum, waarin alle keuzevakken van het curriculum Handelsingenieur toegelicht worden.

Teneinde iedereen op de hoogte te houden van onze activiteiten, publiceren wij drie maal per jaar een nieuwsbrief, die verdeeld wordt bij oud-studenten, professoren en assistenten. Ook hebben wij een gemotiveerd persteam, dat onze contacten met de pers onderhoudt.

Maar wie aan Inisol denkt, denkt ongetwijfeld ook aan de handelsmissie. Zoals onze voorgangers, organiseren wij ook dit jaar een handelsmissie die een synergie tussen ondernemingen en studenten mogelijk maakt. Dit jaar kozen wij in overleg met Export Vlaanderen voor Canada, omdat wij menen dat het een economie is die Belgische ondernemingen heel wat te bieden heeft.

Laurent ZINTZ
Voorzitter Inisol 2003-2004

Ellen DESMECHT
Ondervoorzitter Inisol 2003-2004

Waaron Canada?



Canada, still going /growing strong

Canada is een van de weinige landen die een sterke economische groei kende tijdens de wereldwijde economische groeivertraging van de voorbije jaren. Deze prestatie kan en mag dus niet onopgemerkt blijven. Hoewel de grootste afnemer van Canada, de Verenigde Staten, sinds maart 2001 in een economische recessie belandde en zich slechts geleidelijk herstelt sinds het tweede kwartaal van 2003, groeide het Canadees Bruto Binnenlands Product met 3,4% in 2002. Daarenboven blijft de werkgelegenheid evolueren in positieve zin, wat nog maar eens de sterke economische groei van dit land weerspiegelt. Canada staat bijgevolg terecht 8ste op de economische wereldranglijst.

De laatste jaren is het importniveau langzaam maar zeker gestegen en de verwachtingen bouwen verder op deze trend. Hiervoor kan men twee redenen aanhalen. Ondanks de economische crisis verlaagden de Canadezen hun consumptieniveau niet en bovendien worden de Canadese grootsteden gekenmerkt door een hoge levensstandaard.

In 2002 steeg de uitvoer van Belgische producten naar Canada. In de farmaceutische sector was een toename van niet minder dan 138,77 % merkbaar. De Canadese interesse voor vervoermaterieel en kleinere exportcategorieën, zoals voeding en textiel, evolueert eveneens in een voor ons zeer gunstige richting.

Canada, seizing opportunities

Verschillende sectoren bieden in de toekomst belangrijke opportuniteiten voor Belgische ondernemingen die geïnteresseerd zijn in export.

De **Canadese markt voor bouwmaterialen en klassiek interieur** is één van die sectoren.

Deze markt wordt bevorderd door de lage intrestvoeten en door het feit dat het niet uitzonderlijk is in grootsteden als Toronto en Montréal om 3 à 4 keer te verhuizen. De grote doe-het-zelf ketens zijn daardoor reeds volop aanwezig in het straatbeeld. Toch is er toenemende interesse voor de zogenaamde 'soft' interieur producten zoals tapijten, handdoeken,... . De consumenten prefereren echter geen massaproducten, maar wensen unieke producten, die tot nu toe eerder schaars zijn op de Canadese markt.

Naast traditionele producten zoals verse groenten, bereide maaltijden, sauzen en specerijen, voeding voor huisdieren, snoepgoed en chocolade, staat de **voedingsmiddelensector** open voor gezondere snacks.

De hoge levensstandaard van de Canadezen manifesteert zich in een **toenemende vraag naar kwalitatief hoogstaande luxeproducten**. Wat de standaardproducten voor interieur en confectie betreft, vinden ze voldoening in de goederen afkomstig van de Verenigde Staten. Velen zijn echter bereid een meerprijs te betalen voor een Europees, kwalitatief sterker, luxeproduct. Bijgevolg is de Canadese markt enorm interessant voor kleinhandelaars die zich specialiseren in de hogere segmenten.

Waarom Canada?



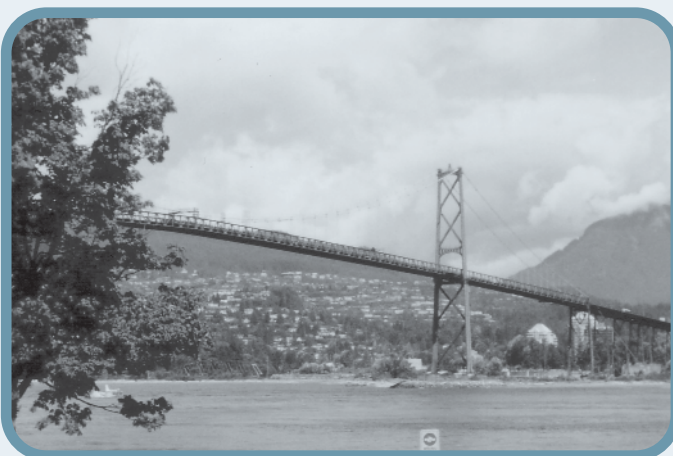
Het belang van de **moderne technologieën**, meer bepaald de biotechnologie, de milieutechnologie en de laser- en optische technologie, maar eveneens van de medische apparatuur en de communicatie, mag niet onderschat worden. België blijft een belangrijke partner voor het afsluiten van strategische allianties en licentieovereenkomsten.

De **chemische nijverheid** sluit hier nauw bij aan. In deze sector blijft de import van 'specialty' en 'formulated' chemicaliën, gericht op specifiek eindgebruik, toenemen. Door het elders aankopen van deze technologieën bespaart de Canadese overheid de kosten die het zelf ontwikkelen ervan met zich meebrengen.

Tot slot is er een groeiende markt voor **kunststoffen**. De traditionele verpakking- en constructiematerialen, glas en metaal, worden meer en meer door plastics vervangen. De Canadese markt staat daardoor open voor efficiëntere verwerkingsprocessen en nieuwe, betere grondstoffen.

Canada, a grand entrance

Canada is een zeer aantrekkelijke handelspartner, omdat het via deze markt eenvoudiger wordt om in contact te treden met bedrijven gevestigd in heel Noord-Amerika. Daarenboven kan de geraamde economische groei voor de Verenigde Staten in 2003 en 2004 het productie- en het importniveau van Canada doen toenemen om te kunnen voldoen aan de gestegen buitenlandse vraag.





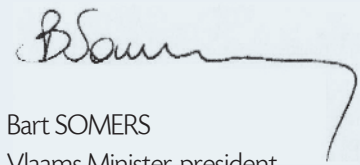
Geachte,

Naar goede gewoonte organiseert de Initiatiefgroep Solvay (INISOL) een handelsmissie naar een economisch aantrekkelijk land. Al jaren wordt dit project in samenwerking met Export Vlaanderen georganiseerd om de Vlaamse bedrijven de mogelijkheid te geven een buitenlandse, vaak minder bekende markt verder te exploreren. De studenten kwijten zich vol overtuiging van deze taak en vergaren in dit proces onmisbare praktische ervaring en kennis.

Dit jaar werd gekozen voor Canada als doelmarkt. Canada heeft zich goed gewapend tegen de huidige economische moeilijke jaren en kan duidelijke economische groeicijfers voorleggen. Getuige hiervan ook de stijging van de Vlaamse export naar deze streek.

Als Vlaams Minister-president druk ik van harte mijn steun uit voor dit project, dat niet alleen de Vlaams-Canadese banden aanhaalt maar ook onze studenten dichterbij de bedrijfswereld brengt.

Met hoogachting



Bart SOMERS
Vlaams Minister-president

Beste Studenten,

Uiteraard heb ik bijzondere sympathie voor uw initiatief.

Mijn zoon Alexander behaalde aan de managementschool Solvay van onze VUB zijn diploma.

Na een drietal jaar actief bij Boston Consulting in Brussel doet hij zijn tweede jaar in Kellogg Northwestern Evanston - Chicago, voor zijn MBE.

Uw studiereis naar Canada is beloftevol. Als gewezen Minister van Buitenlandse Handel weet ik hoe belangrijk maar ook hoe moeilijk de economieën van de Nafta te bereiken zijn.

Met Canada, zo sterk aanleunend bij de economie van de USA, zijn er meer opportuniteiten dan gedacht.

De selectie die de managementschool Solvay van de VUB terecht zowel bij de aanvang als bij het beëindigen van de studies opereert, staat borg voor kwaliteit en inzet.

De afgestudeerden zullen zich, en terecht, in een overgrote mate in een geglobaliseerde liberale economie professioneel bewegen. Dat is uitstekend.

Good luck.



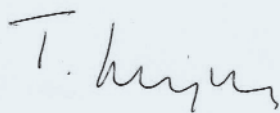
Met beste groeten,
Prof. Herman DE CROO
Minister van Staat
Voorzitter v.d. Kamer van Volksvertegenwoordigers

Geachte,

Umicore betuigt graag zijn steun aan het voornemen van INISOL, de vereniging van laatstejaarsstudenten van de Solvay Management School, om dit jaar weerom een internationale handelsmissie te organiseren.

Dit initiatief laat aan de studenten toe om interessante praktische ervaring op te doen en tegelijkertijd een werkelijk nuttige bijdrage te leveren aan het Belgische bedrijfsleven.

Ik ben bijzonder verheugd dat dit jaar Canada als bestemming gekozen werd. Umicore is hier reeds een aantal jaren actief, met name met een vestiging van onze afdeling Advanced Materials, en heeft er uiterst positieve ervaringen opgedaan. Wij kunnen de Belgische ondernemingen alleen maar aanbevelen om met dit boeiende land en zijn marktpotentieel kennis te maken.



Thomas LEYSEN
Chief Executive Officer
Umicore



Historiek

Sinds Inisol haar eerste handelsmissie, met bestemming Rusland, in het academiejaar 1990-1991 organiseerde, is de handelsmissie een begrip geworden binnen het bedrijfsleven. Getuige hiervan zijn de tientallen bedrijven die hieraan reeds deelgenomen hebben. De omvang en de verscheidenheid van deze bedrijven kan gezien worden als een blijk van vertrouwen in onze handelsmissie die nog nooit heeft teleurgesteld.

Acquisitie Belgium
Ahlers
Alpex
Aluvan
AMI International
AMTS International
Arplam Group
Automatic Systems
Avasco Industries
Beaulieu
Brussels Hoofdstedelijk Gewest
C & C Laser BVBA
Chantelly
Chocolaterie Johan & Co
Christal NV
Codifar
De Ballon
Deceuninck Plastics
Deknudt NV
De Kerpel Willy
De Kom BVBA
Demiddel
Devomat Industries
Duc D'O Chocolaterie NV
Echo Engineering
Ecowater Systems
Europe NV
Eur-O-Compound
Hansen Transmissions
Heating Service
Hewlett Packard
Horeca Play
IBM Belgium

Interlock
Jean Alan NV
Joco Ltd.
Katoen Natie
Labotics
Magnetrol
Massive
MDBTE group
Meert n.v.
Meura
Mevi
Meubels Bauwens
Mooss Pharma
Muyle
Mylène
OLO-Lighting
Pauwels-International
Philips
Plastifex
Proctor & Gamble
Rectavit
Reilly Chemicals
RS Scan International
Santens
Sega
Sidmar
Sobeltec
Structural Europe
Technopol
Tessie & Lineo NV
TimeTronics
Unie Design
Van de Vecken

Na Rusland, Maleisië, Taiwan, Tunesië, Finland, Zuid-Afrika, Thailand, India, de Verenigde Arabische Emiraten, Brazilië, Argentinië, Dubai en Nieuw-Zeeland, gaan we dit jaar naar [Canada](#).



Gedurende drie weken in februari 2004 zal een delegatie laatstejaarsstudenten handelsingenieur zich in Canada ten volle inzetten om de Belgische know-how te exporteren naar het buitenland.

Wij bieden uw bedrijf de mogelijkheid om de export naar en import uit Canada te verkennen. Ook andere specifieke opdrachten kunnen worden uitgevoerd volgens de wensen en noden van uw bedrijf.

Wij bieden ondermeer:

- site engineering
- marktonderzoek
- onderzoek en aanbevelingen voor een geslaagde marketingmix
- opsporen van potentiële leveranciers en klanten
- bezoek en interne controle van uw filialen in Canada
- onderzoek van distributie- en opslagmogelijkheden
- opzet van een congres of conventie
- onderzoek naar en verslaggeving over strategische opportuniteiten binnen uw sector
- documentatie verzamelen rond goederen, diensten, wetgeving, projecten, ...
- onderzoek van aan- en verkoopmogelijkheden

Deze lijst kan beschouwd worden als een richtlijn bij de keuze van uw opdracht. Ook minder traditionele opdrachten werden in het verleden tot een zeer goed einde gebracht, waaronder:

- een opdracht van Sega om in Taiwan illegale consoles op te sporen, mondde uit in de lokalisatie en opdoeking van drie illegale productie-ateliers;
- Structural Europe NV, producent van drukvaten, kon na deelname aan de handelsmissie naar Finland onderhandelingen starten met geïnteresseerde bedrijven. Structural Europe NV nam reeds driemaal deel aan ons initiatief;
- Een ander deelnemend bedrijf is mede door onze handelsmissie en de creativiteit van de studente die haar opdracht uitvoerde, een technologische innovatie op het spoor gekomen, waarvan ze nu nog steeds de vruchten plukt. Bovendien werd deze studente aangeworven door dit bedrijf na het beëindigen van haar studies.

Een eenvoudige formule

Wanneer U toezegt om te participeren krijgt U een student toegewezen die zich zal inzetten voor het goede verloop van de samenwerking met uw bedrijf. De precieze opdracht die zal worden uitgevoerd in Canada wordt door U bepaald in samenspraak met de student. Naast de nodige zelfstudie kan de student een interne opleiding krijgen, verzorgd door uw bedrijf. Zo worden de beste omstandigheden gecreëerd om de opdracht met een maximum aan professionalisme en bekwaamheid te volbrengen.

Een sterke ondersteuning

Zowel bij de voorbereiding van de opdracht in België, als bij de uitvoering ervan in Canada wordt de student omringd door een gemotiveerd team medestudenten. Bovendien staat de volledige missie onder de academische begeleiding van Prof. Dr. W. Van den Panhuyzen. De werking ter plaatse is reeds op voorhand grondig voorbereid zodat er vanaf de eerste dag gewerkt kan worden. Verder staan we steeds in contact met de Belgische ambassade, Export Vlaanderen en andere openbare instellingen. Mede door hun toedoen worden in België de nodige en mogelijke voorzieningen getroffen om op een zo efficiënt mogelijke wijze voor uw bedrijf te werken. Zo worden ondermeer de nodige afspraken en bedrijfsbezoeken geregeld en kan aan de transport - en communicatievereisten worden voldaan.

De follow-up

Tijdens de missie houden wij U, als deelnemend bedrijf, continu op de hoogte via de mogelijke communicatiewegen (telefoon, fax, e-mail). Na afloop van onze missie wordt er een gedetailleerd verslag opgemaakt waarin de verschillende ondernomen activiteiten worden beschreven en de resultaten uiteengezet. Niet alleen een schriftelijke informatieoverdracht, maar ook een mondeling onderhoud met U wordt voorzien.

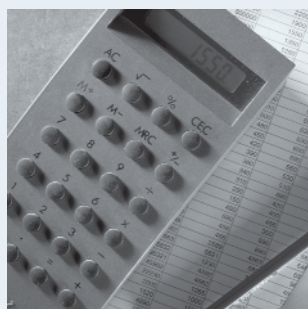
Waarom is dit voorstel aantrekkelijk voor Uw onderneming?

De voordelige prijs van □3800, wordt mogelijk gemaakt doordat wij onbezoldigd werken en als vereniging kortingen genieten op vlucht-, verblijf- en kantoorkosten.

- Indien uw bedrijf aan de verder beschreven voorwaarden voldoet hebt U recht op een subsidie via Export Vlaanderen, die het grootste deel van de kosten dekt.
- Wij zullen een vijfjarige, goede economische en technologische opleiding handelsingenieur in de praktijk omzetten.
- Tijdens onze missie kunnen wij rekenen op de academische begeleiding van Prof. Dr. W. Van den Panhuyzen.
- Het werken in team zorgt ervoor dat een individueel probleem op verschillende manieren wordt benaderd en beoordeeld, met als gevolg dat geen enkel aspect van uw opdracht wordt verwaarloosd. Zo worden de beste oplossingen gekozen.
- Dankzij onze contacten met de belangrijkste exportdiensten kunnen wij op een snelle en efficiënte manier eventuele barrières overwinnen, zowel bij de voorbereiding als bij de uitwerking van de opdracht in Canada.
- Wij zijn sterk gemotiveerd om de opdracht met succes te volbrengen.



Samengevat



Praktische Informatie

Bestemming: Canada (Montréal)

Data: 2 februari tot en met 22 februari 2004 (afhankelijk van de vlucht)

Prijs: □3800

Betalingsvoorwaarden

Voorschot: □950

Saldo per 1 december 2003

Overschrijving op het rekeningnummer 001-1188934-81 met vermelding van Handelsmissie Canada en de naam van de onderneming.

Contactadres

INISOL

Vrije Universiteit Brussel

Solvay Management School

Pleinlaan 2

1050 Brussel

tel. & fax.: 02/629 38 58

website: <http://www.inisol.com>

e-mail: handelsmissie@inisol.com

Export Vlaanderen heeft van de Vlaamse regering de opdracht gekregen om de exportinitiatieven van het Vlaamse bedrijfsleven te ondersteunen, te begeleiden en te stimuleren. Eén van de middelen bij uitstek daartoe, is het toekennen van subsidies voor exportbevorderende initiatieven. Op 20 april 2001 heeft de Vlaamse regering een nieuw besluit goedgekeurd dat de voorwaarden en regels vaststelt inzake de toekenning van subsidies. De reglementering richt zich specifiek naar KMO's en kadert in de Europese regelgeving inzake "de minimis".

Deze nieuwe subsidieregeling, van kracht sedert 1 juli 2001, is er voor U. Maak er gebruik van!

Individuele Prospectiereizen en Groepszakenreizen

U kan als kleine- of middelgrote onderneming aanspraak maken op subsidies voor de prospectiereizen, zoals deze worden verzorgd door Inisol. Algemeen gelden volgende bepalingen.

- Op 5 jaar tijd kan 3 keer aanspraak worden gemaakt op subsidies voor een reis naar hetzelfde land;
- De tussenkomst in reis- en verblijfkosten wordt eenvoudig en forfaitair bepaald volgens het bezochte land;
- Een bijkomende subsidie wordt forfaitair bepaald en uitgekeerd voor product- of bedrijfsdocumentatie, opgesteld in de taal die commercieel gangbaar is in het bezochte land;
- De subsidie wordt toegekend voor één afgevaardigde per reis;
- De aanvraag moet 15 kalenderdagen voor vertrek worden ingediend; voor een tweede individuele prospectiereis, een reis in het kader van een betoelaagde individuele beursdeelname en voor een deelname aan een groepszakenreis/groepsstand van Export Vlaanderen moet men de aanvraag indienen bij het Exportcentrum vóór de afreisdatum.

Algemene voorwaarden voor subsidiëring

1. Uw onderneming moet een KMO zijn (maximaal 250 werknemers; jaaromzet van maximaal 40 miljoen Euro of een balanstotaal van maximaal 27 miljoen euro; niet meer dan 25% van het kapitaal of van de stemrechten in handen van één onderneming of van verscheidene ondernemingen die niet aan deze definitie beantwoorden);
2. De goederen of diensten waarvoor prospectie wordt gedaan, moeten in het Vlaamse Gewest geproduceerd, verwerkt en/of gepresteerd worden. Traders en handelsmaatschappijen die niet voor eigen rekening werken, maar op commissieloon, zijn uitgesloten van steun, evenals de sector van de banken, de verzekeringssector, de vastgoedsector, de openbare besturen en de ondernemingen waarvan het aandelenkapitaal rechtstreeks of onrechtstreeks voor meer dan 50% in handen is van de overheid;
3. De activiteiten waarvoor steun wordt aangevraagd moeten gericht zijn op de export naar landen die gelegen zijn buiten de Europese Economische Ruimte, uitgezonderd de deelname aan internationale beurzen in het buitenland en de deelname aan opleidingsprogramma's in België;
4. De activiteiten moeten gericht zijn op nieuwe markten. Een nieuwe markt wordt gedefinieerd als een land waar de onderneming geen of maximaal 3% van de totale export realiseert;
5. Voor dezelfde kosten mag er geen andere tegemoetkoming verkregen zijn bij een andere internationale, federale, gewestelijke of lokale overheid;
6. Alle verbintenissen ten aanzien van Export Vlaanderen moeten nageleefd zijn.

Hoe aanvragen?

- De aanvraag moet 15 kalenderdagen voor het vertrek worden ingediend (behoudens in gevallen van bewezen hoogdringendheid); voor een tweede individuele prospectiereis, een reis in het kader van een betoelaagde individuele beursdeelname en voor een deelname aan een groepszakenreis/groepsstand van Export Vlaanderen moet de aanvraag worden ingediend bij het Exportcentrum vóór de afreisdatum.
- De aanvraag moet bevatten:
 - Een ingevuld en ondertekend aanvraagformulier;
 - Een kostenraming opgesteld op basis van de forfaits;
 - Een beschrijving en motivering van de reis; voor een tweede individuele prospectiereis, een reis in het kader van betoelaagde individuele beursdeelname en voor een deelname aan een groepszakenreis/groepsstand van export Vlaanderen hoeft dit niet;
 - Een meest recente versie van de (gecoördineerde) statuten;
 - In voorkomend geval bedrijfs- of productdocumentatie waarvoor een subsidie wordt aangevraagd.

Hoeveel ontvangt U?

- 50% van een forfaitair bedrag voor:
 - Reiskosten; voor een reis naar meerdere landen bedragen de reiskosten 60% van de som van de forfaitaire reiskosten per land.
 - Verblijfskosten (forfaits per overnachting in Bijlage)
 - Product- of bedrijfsdocumentatie (500 □)

Voor Montréal kunt U maximaal rekenen op:

□ 1250	subsidie voor reiskosten
□ 2100	voor verblijfskosten (□ 300 x 7)
□ 500	subsidie voor productdocumentatie
+	
□ 3850	
x 50%	
=	
□ 1925	subsidietoelage voor KMO's

Voorwaarden voor uitbetaling:

- De individuele prospectiereis moet voltooid zijn binnen de 3 maanden na toekenning van de steun;
- Het verslag en de bewijsstukken moeten binnen de 2 maanden na de reis bezorgd worden aan de centrale zetel van Export Vlaanderen.



Politiek

Nadat Canada eerst onder Frans en later onder Brits bewind had gestaan, werd het in 1926 een autonoom deel van het Britse Gemenebest. De volledige onafhankelijkheid werd verkregen in 1931. Toch blijft Canada een lid van het Gemenebest. Dit impliceert dat de Britse koningin er nog steeds vertegenwoordigd wordt door een gouverneur-generaal. Deze benoemt en ontslaat ministers en leden van het federale Hooggerechtshof en bekrachtigt de wetgeving. In 1982 nam het Engelse parlement echter de British North American Act aan waardoor Canada de volledige controle kreeg over haar eigen grondwet, zonder inmenging van het Verenigd Koninkrijk.

Canada is een confederatie met een parlementaire democratie. De federale structuur houdt in dat elke provincie een eigen constitutie heeft. Deze bestaat uit een door de gouverneur-generaal benoemde luitenant-gouverneur, die door het federale kabinet wordt voorgedragen, en een uit één kamer bestaande Wetgevende Vergadering.

De nederlaag van de conservatieven bij de verkiezingen van 1993 betekende voor Canada een keerpunt op economisch vlak. De liberale Eerste Minister, Jean Chrétien, voerde economische hervormingen door, slaagde erin het overheidstekort terug te dringen en bracht Canada in 1994 in de NAFTA. Ondertussen is Chrétien al twee maal herkozen en is hij nog steeds Eerste Minister.

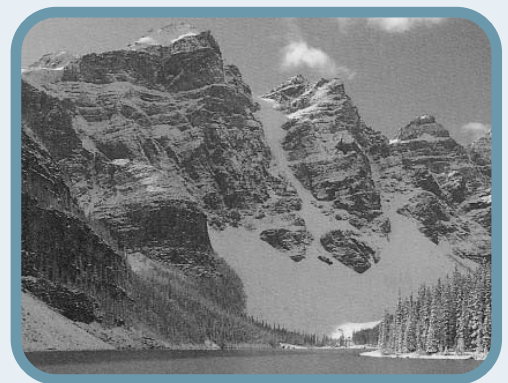
De Canadese overheid en de Nationale Bank van Canada voeren al jaren een krap monetair beleid, gericht op het bevorderen van de prijsstabiliteit en het onder controle houden van de inflatie.

Geografie en Klimaat

De staat Canada bestaat uit een uitgestrekt gebied van 9 976 140 km², wat maar liefst 327 keer de oppervlakte van België is. Het land strekt zich uit van de Grote Oceaan in het westen tot de Atlantische Oceaan in het oosten.

Canada bestaat voornamelijk uit vlaktes, hoewel men er in het westen ook hooggebergte aantreft, namelijk de beroemde Rocky Mountains. Deze bergketen loopt door tot in de Verenigde Staten, het enige buurland van Canada.

Het klimaat in Canada varieert van gematigd in het zuiden tot subarctisch en arctisch in het noorden, waar men aan de Noordpool zit.



Bevolking

Canada telt ongeveer 32 miljoen inwoners. De blanken van Europese afkomst vormen de grootste etnische bevolkingsgroep. De autochtone Indianen vertegenwoordigen nog slechts 2% van de totale bevolking.



Ongeveer een derde van de Canadezen woont in de steden. De voornaamste, naar inwonersaantal, zijn:

Toronto	4,5 miljoen
Montréal	3,4 miljoen
Vancouver	2,0 miljoen
Ottawa (hoofdstad)	1,0 miljoen

Religie en Cultuur

46% van de Canadezen is rooms-katholiek, 36% is protestants, en de overige 18% heeft een andere overtuiging of is atheïst.

Kenmerkend voor Canada is het verschil in smaak en gewoontes. Het consumptiegedrag in Québec is bijvoorbeeld meer internationaal dan in het Engelstalig gedeelte van het land. De mentaliteit in Québec is immers een mengelmoes van de Europese en de Amerikaanse culturen. Door zijn kosmopolitisme wordt Montréal vaak aangezien als de toegangspoort tot Canada en de Verenigde Staten.

Economische Informatie

De officiële munt in Canada is de Canadese Dollar. In augustus 2003 bedroeg de wisselkoers iets meer dan 0.60 EUR voor 1 CAD.

	2000	2001	2002	Ramingen 2003	Ramingen 2004
Groei BBP	4,4 %	1,5 %	3,3 %	2,2 %	2,8 %
Inflatie	2,7 %	2,5 %	2,3 %	3,0 %	2,3 %
Werkloosheid	6,8 %	7,2 %	7,6 %	6,9 %	6,6 %

Aandeel van de economische sectoren in het BBP:

Landbouw	2,2 %
Industrie	28,9 %
Diensten	68,6 %

Handel met België

De export van Belgische bedrijven naar Canada stijgt nog steeds, zij het eerder gestaag. De import uit Vlaanderen bedraagt al enkele jaren meer dan 700 miljoen EUR. Zo is Canada de 21e exportmarkt voor Vlaanderen.

De voornaamste Belgische exportproducten zijn:

- farmaceutische producten (16,18 %)
- organische chemische stoffen (14,36 %)
- voertuigen (11,59 %)
- machines en mechanische werktuigen (8,94 %)
- diamanten, parels en edelstenen (8,57 %)

De belangrijkste uit Canada ingevoerde producten (in 2001):

- diamanten, parels en edelstenen (29,39 %)
- houtpulp (8,79 %)
- ertsen, slakken en assen (7,21 %)
- machines en mechanische werktuigen (7,55 %)
- oliehoudende zaden en vruchten (5,85 %)

Infrastructuur en Communicatie

Infrastructuur

Scheepvaart

Canada beschikt over een groot aantal moderne zeehavens, zoals Halifax, Montréal, Toronto en Vancouver. De transitietijd voor het verschepen van goederen vanuit Antwerpen bedraagt ongeveer 10 dagen.

De Canadese binnenscheepvaart beschikt over 3000 km waterwegen.

Luchtvaart

In Canada heeft men twee grote vliegtuigmaatschappijen, Air Canada en Canadian Airlines. Daarnaast bestaan er nog een 700-tal kleinere maatschappijen, die lijnvluchten en charters uitvoeren. Van de ongeveer 100 Canadese luchthavens is Toronto de belangrijkste.

In noordelijke streken is luchtvervoer soms de enige verkeersverbinding.

Wegvervoer

In het gigantisch grote Canada is het wegvervoer het belangrijkste transportmiddel. Het wegennet kent een omvang van meer dan 900.000 kilometer. 90% van het personenvervoer en 50% van het goederenvervoer gebeurt via de weg.

Communicatie

Mobiel telefoneren is in Canada goed ingeburgerd. Men kan er zijn eigen SIM-kaart gebruiken op voorwaarde dat men een triband toestel heeft, daar men in Canada werkt met een frequentie van 1900 MHz. De roamingpartner van de drie Belgische operatoren is er Microcell Connexions Inc. In de grote steden is er geen probleem om de mobiele telefoon te gebruiken, in de kleinere dorpen of in de wijde natuur kan men mogelijk problemen ondervinden.

Ook internet is overal aanwezig in Canada. Er zijn 760 internet service providers. Met ongeveer 17 miljoen internetgebruikers wordt het internet procentueel meer gebruikt dan in België. De hoge internetpenetratie maakt het begrip afstand iets relatiever.



Beste Initiatiefgroep Solvay,

Ik heb met belangstelling de doelstellingen van jullie handelsmissie project gelezen. De uitdaging die jullie dit jaar zoeken in Canada is zeker de moeite waard.

De onderneming waarvoor ik in Europa actief ben, heeft reeds sinds vele jaren Canada als een belangrijke standplaats voor haar NAFTA operaties gekozen. Canada is niet alleen een in Vlaanderen onderkende markt met betrekking tot de lokale consumptie, maar heeft ook als industriële standplaats voor de gehele Noord-Amerikaanse markt een onderschat belang.

Ik ben dan ook zeker dat niet alleen de producenten van eindgoederen, maar ook de Belgische toeleverindustrie interesse voor jullie handelsmissie zou moeten hebben.

Ik wens jullie met dit project veel geluk en succes.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Ludo H. Vandervelden', with a long horizontal flourish extending to the left.

Ludo H. VANDERVELDEN
Vice President Information Systems and Vehicle Logistics
Toyota Motor Marketing Europe

Geachte,

Ook en vooral wanneer het hen economisch niet altijd voor de wind gaat, moeten bedrijven steeds opnieuw producten innoveren, marktaandelen veroveren, nieuwe markten prospecteren of consolideren, kortom zichzelf verkopen.

In dit perpetuum mobile speelt de ondernemer in de ruime zin een essentiële rol. Hij moet blijk geven van een grote creativiteit, een bijzondere zin voor flexibiliteit en een sterk aanpassingsvermogen in zijn confrontatie met de meest uiteenlopende culturen.

De academische wereld kan een aantal van deze skills aanleren. Maar een niet onbelangrijk deel ervan zal op het veld moeten worden ervaren.

Een initiatief zoals de handelsmissie naar Canada die door de initiatiefgroep Solvay wordt georganiseerd, is naar mijn mening een van de meest aangewezen manieren om jongeren, in het verlengde van hun academische vorming, de kans te geven om een volwaardige professionele ervaring op te doen in een materie die voor een 'open' land als het onze van wezenlijk belang is.

Als Minister van Economie, Energie, Buitenlandse Handel en Wetenschapsbeleid wil ik mijn volle waardering voor de initiatiefnemers meegeven en alle succes toewensen aan de deelnemers in deze missie in Canada, een land dat wel eens de poort tot de Amerikaanse markt wordt genoemd.



Fientje MOERMAN

Minister van Economie, Energie, Buitenlandse Handel en Wetenschapsbeleid

advertentie

Beste collega-ondernemer,

Vorig jaar besloot ik als gedelegeerd bestuurder van Chocolaterie Johan & Co in te gaan op het aanbod van de studenten Handelsingenieur om met mijn bedrijf deel te nemen aan de handelsmissie naar Nieuw-Zeeland. Het is een beslissing waar ik tot vandaag de dag zeker geen spijt van heb.

Chocolaterie Johan & Co is een dynamisch chocoladebedrijf in Kortrijk gespecialiseerd in de productie van handgemaakte pralines. Al meer dan dertig jaar worden de artisanale pralines op de traditionele wijze geproduceerd en nog steeds laten we kwaliteit primeren boven kwantiteit. Om onze producten te bereiden gebruiken we de beste chocolade en de fijnste ingrediënten van topkwaliteit. Bovendien hebben alle pralines een ambachtelijke afwerking en worden de vullingen nog steeds in eigen huis bereid. Het resultaat van al deze arbeid is een luxe-product van de hoogste kwaliteit.

In België leveren we hoofdzakelijk bij bakkers en patissiers. Zij verkopen de pralines onder privaat label als hun eigen huisgemaakte pralines. Jammer genoeg tekent zich op de Belgische markt sedert het laatste decennium een stagnatie af. Het leek me dan ook opportuun om nieuwe markten op te zoeken. Gezien de aard van de productie die seizoengebonden en arbeidsintensief is, was het duidelijk dat de Nieuw-Zeelandse markt uiterst mooie synergieën met zich mee zou brengen.

Ik gaf de student die mij was toegewezen dan ook de opdracht om marktonderzoek uit te voeren voor ambachtelijke chocoladeproducten in Nieuw-Zeeland met als uiteindelijke bedoeling de plaatselijke markt te doorgronden en een afzetmarkt (importeur/distributeur) te vinden.

De zeer gemotiveerde student, die ik mocht uitzenden op handelsmissie, bereidde zijn opdracht minutieus voor en ook ter plaatse leverde hij uitstekend werk af. Bovendien presenteerde hij na afloop al zijn bevindingen in een overzichtelijke studie. Niet alleen over de manier waarop deze handelsmissie werd georganiseerd was ik zeer tevreden, maar ook de resultaten mochten er zijn. Niettegenstaande de moeilijke opdracht is de student erin geslaagd om potentiële klanten te benaderen. Drie maanden na de handelsmissie werd een eerste proefbestelling geplaatst en naar de toekomst toe worden er nog bestellingen verwacht.

De participatie aan de handelsmissie naar Nieuw-Zeeland was dan ook zeer nuttig voor mijn bedrijf en ik hoop dat de handelsmissie naar Canada voor de deelnemende bedrijven dit jaar dezelfde positieve eindnoot heeft.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Jan Proot', written in a cursive style.

Jan Proot

Gedelegeerd bestuurder Chocolaterie Johan & Co

(Epiloog)

De jaarlijkse handelsmissie, die de laatstejaarsstudenten handelsingenieur van de studentenkring INISOL organiseren, is een van die initiatieven waarbij de VUB en de faculteit ESP laten zien dat zij niet enkel de nodige theoretische kennis hebben, maar dat zij die ook kunnen toepassen. Een handelsmissie in samenwerking met Export Vlaanderen is een ambitieus en moeilijk project voor jonge, bijna handelsingenieurs. De studenten tonen echter dat dit hen niet afschrikt en zij gaan er vol enthousiasme tegen aan.

Voor deze veertiende handelsmissie werd Canada uitgekozen. Canada heeft traditioneel goede banden met België en staat als land, dat geprangd zit tussen twee stukken van de Verenigde Staten, erg open voor samenwerking met Europa. Het is bovendien een land dat zeer veel aandacht heeft voor de nieuwe vormen van handel via de elektronische markten. Handel drijven met het andere eind van de wereld ligt nu binnen het bereik van de KMO's.

Dit alles schept de goede condities om van deze handelsmissie een win-win situatie te maken voor alle partijen. De studenten krijgen een unieke kans om ervaring op te doen in een internationale omgeving en de bedrijven kunnen hun afzetgebied uitbreiden of interessante projecten opzetten met complementaire bedrijven.

Het is een prachtige illustratie van de basisidee "De wereld is ons dorp".

Ik wens de studenten, de bedrijven en natuurlijk Prof. Wim Van den Panhuyzen, die opnieuw de leiding van deze handelsmissie op zich neemt, veel succes en nuttige resultaten.



Eddy Vandijck
Decaan





Voorzitter

Laurent Zintz

Vice-voorzitter

Ellen Desmecht

Penningmeester

Wouter Baten

Secretaris

Evelien Weyts

Handelsmissieteam

Bernard Boel

Dimitri Creus

Pieter De Jonghe

Nathalie Van Den Haute

Ellen Windelen

Bedrijvenforumteam

Mischa Broeckaert

Jonathan Eemans

Eiblin Matthys

Ilke Matton

Inge Verspecht

Pers

Sophie Deprez

Ilke Matton

Jonathan Eemans

Sollicitatie

Sophie Deprez

Website

Wouter Baten

Bernard Boel

Laurent Zintz

Vademecum

Ellen Desmecht

Yves Lefere

Laurent Zintz

Bronnen gebruikt bij het samenstellen van deze brochure:

<http://www.export.vlaanderen.be/>

<http://www landenweb.com/>

<http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>

<http://www.awex.be/>

<http://www.gc.ca>

<http://www.gouv.qc.ca>

