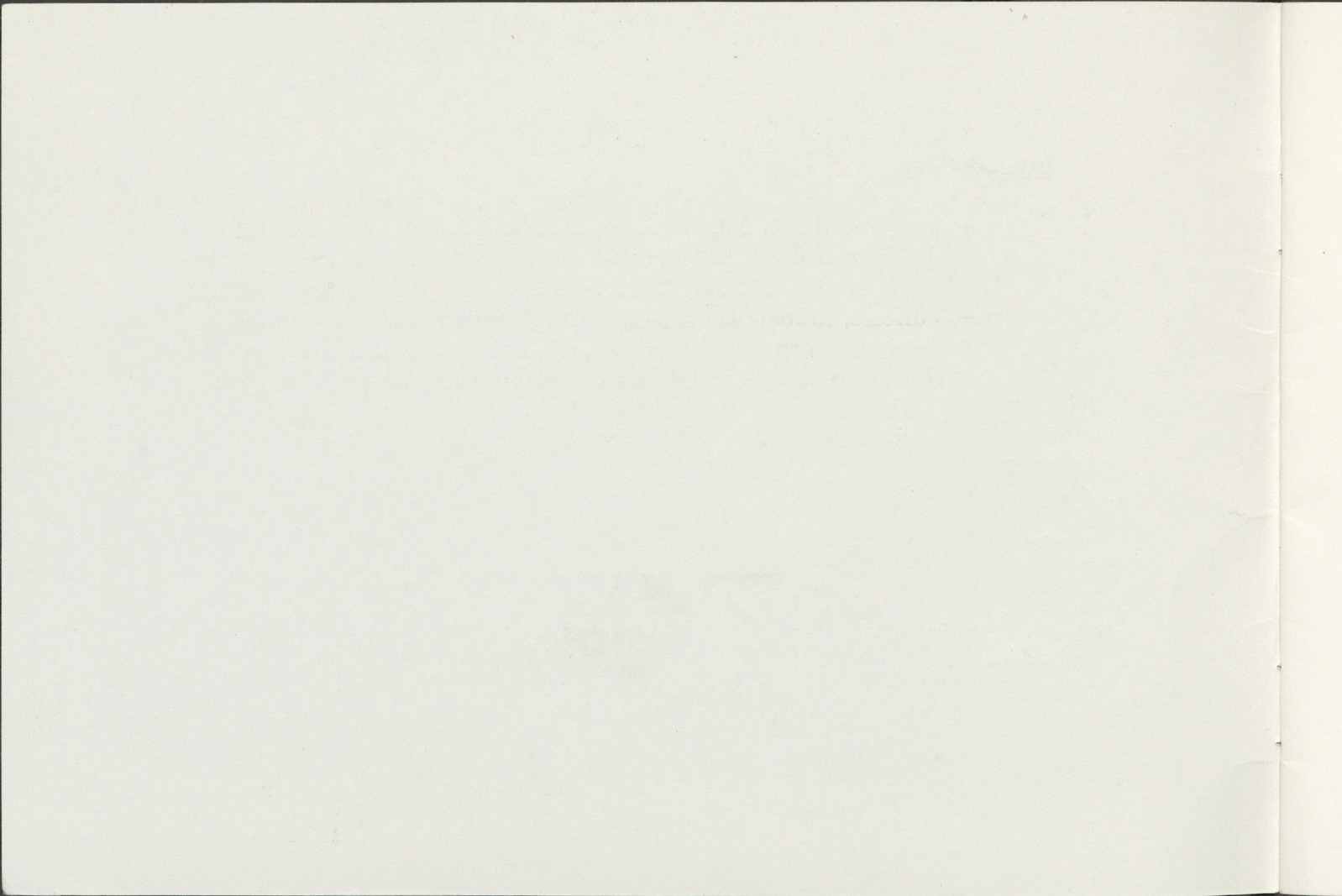


BUSINESS TRIP NAAR
TUNESIË

INISOL

VUB, FEBRUARI 1994

VRIJE UNIVERSITEIT BRUSSEL



Inhoudstafel:

+ Voorwoord	pg. 2
+ De Vrije Universiteit Brussel	pg. 4
+ Dit is nodig	pg. 7
+ Tunesië, industriële oase in zandig Afrika	pg. 9
+ Scipio achterna	pg.13
+ Handelsmissie naar het mahgrebland Tunesië	pg.17



VOORWOORD BROCHURE INISOL-MISSIE NAAR TUNESIË.

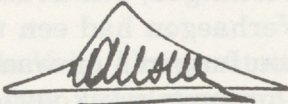
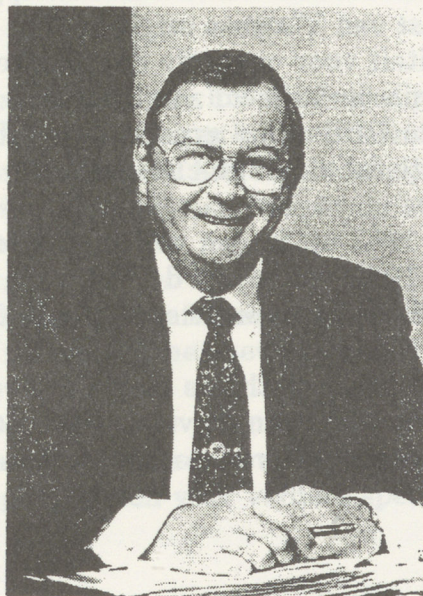
Laatstejaars-handelsingenieurs hebben reeds een lange en soms moeilijke weg van vier jaar studies achter de rug, waarbij een uitgebreide en degelijke bagage van vooral theoretische kennis werd opgebouwd.

Om de theorie in praktijk om te zetten, heeft de "Initiatiefgroep Solvay" van de VUB, kortweg INISOL, beslist om zoals het sinds enkele jaren de gewoonte is, een handelszending te organiseren. Ditmaal is de bestemming Tunesië.

Vlaamse bedrijven kunnen samen met INISOL, aan zeer aantrekkelijke voorwaarden, niet alleen hun produkten in het buitenland gaan voorstellen, maar ze zelfs door en/of samen met studenten laten verkopen.

Het spreekt vanzelf dat de Vlaamse Dienst voor de Buitenlandse Handel, als officieel Vlaams exportbevorderend organisme, hieraan graag zijn medewerking en daadwerkelijke steun heeft verleend.

Ik ben er van overtuigd dat dit initiatief, dank zij het jeugdig enthousiasme en de inzet van INISOL, zowel voor deelnemers als organisatoren tot een succes zal uitgroeien en voor iedereen een leerrijke ervaring zal betekenen.



Hans DE BELDER
Directeur-Generaal

DE VRIJE UNIVERSITEIT BRUSSEL

In juni 1834 werd de Université Libre de Bruxelles opgericht door Theodore Verhaegen, een Brussels jurist van Vlaamse origine.

Verhaegen had een universiteit voor ogen die onafhankelijk van Kerk en Staat zou fungeren en waar academische vrijheid zou heersen.

Oorspronkelijk verleende de ULB enkel graden in het Frans doch van de jaar 1935 af werden - eerst in de faculteit Rechtsgeleerdheid - cursussen in het Nederlands gedoceerd.

Deze uitbreiding mondde in 1963 uit in een volledig Nederlandstalig programma in alle faculteiten. In mei 1970 werd aan de Vrije Universiteit Brussel een rechtspersoonlijkheid toegekend waardoor de splitsing ULB - VUB een feit was.

De VUB tracht de erfenis van haar stichters in ere te houden door opleiding en wetenschappelijke research op basis van de vrije gedachte aan te moedigen. Een etische benadering die het verwerpen van vooroordelen en dogma's hoog in het vaandel draagt.

Thans telt de universitaire gemeenschap zowat 11 000 leden : 7 500 studenten, 450 hoogleraren en docenten, 400 wetenschappelijke medewerkers en 800 technische en administratieve medewerkers. Bovendien zijn ongeveer 1 500 medewerkers verbonden aan het universitair ziekenhuis(AZ-VUB) te Jette.

Eén van de typische kenmerken van het student zijn aan de Vrije Universiteit Brussel is de mogelijkheid bij te dragen tot het beleid, niet alleen door afgevaardigden te kiezen, maar ook door zelf kandidaat te zijn voor de Raad van Beheer, de Sociale Raad en talrijke commissies waarin de studenten vertegenwoordigd zijn.

De Vrije Universiteit Brussel heeft sedert haar oprichting als volledige en volwaardige Vlaamse Universiteit het bewijs geleverd van een weinig vergelijkbare dynamiek.

De VUB biedt U vandaag een brede waaier van meer dan 40 academische opleidingen aan met mogelijkheden voor verdere specialisatie in elk programma.

Kortom: het is duidelijk welke belangrijke plaats de VUB inneemt in het cultureel, sociaal en economisch leven van ons land, en van de regio Brussel in het bijzonder.

Na de voormalige Sovjet-Unie, Malesië en Taiïwan, gaat de INISOL-handelsmissie ditmaal naar Tunesië.

Een nieuw continent wordt aangeboord. Opnieuw gaan jonge managers in spe hun reeds bestaande kennis en talenten voor het versterken van de internationale handelsrelaties inzetten.

Dit is nodig.

Dit is nodig wanneer we de minder gunstige recente ontwikkelingen i.v.m. de Belgische buitenlandse handel volgen.

Het dynamisme van jongeren die bereid zijn om buitenlandse markten te winnen ontbreekt al te veel in de Belgische economie in het algemeen, en in de Vlaamse in het bijzonder.

Dit is nodig wanneer we weten dat de schaalgrootte van vele Vlaamse bedrijven hen niet toelaat eigenhandig deze operatie vol te houden. De samenwerking tussen deze bedrijven, beloftevolle jongeren en de Vlaamse Dienst van Buitenlandse Handel moet toelaten deze handicap te overbruggen.

Dit is nodig daar het Afrikaanse continent potentieel enorme mogelijkheden heeft.

De gunstige ligging ten opzichte van het eengemaakte Europa geeft Tunesië bijzondere kansen. Een versterking van de internationale handelsrelaties, in het bijzonder met Europa, ligt voor de hand.

Dit is nodig voor de opleiding van deze jongeren. De Universiteit zelf kan hen slechts de nodige basiskennis bijbrengen en opleiden in een aantal vaardigheden en attitudes.

Ook de ervaring is echter nodig om tot volwaardig "Solvay-boy" uit te groeien. De nu reeds traditionele **INISOL**-handelsmissie is een van de gelegenheden die de Solvay-handelsingenieurs van de V.U.B. hiertoe hebben.

De vorige missies hebben aangetoond dat de mix van jonge talenten en dynamische bedrijven tot uitstekende resultaten heeft geleid.

Onze "Solvay-boys" zullen ook in Tunesië van de kwaliteit van hun opleiding getuigen.

Prof. Marc Despontin,
Decaan.

Tunesië, industriële oase in zandig Afrika.

Op het ogenblik dat België en Tunesië het Voorzitterschap waarnemen van respectievelijk de Europese Raad en de Union du Maghreb Arabe, staan beide landen voor een belangrijke uitdaging. België tracht het zwalpend Europees schip veilig de haven in te loodsen, terwijl Tunesië op haar beurt modelstaat voor de reformerende en liberaliserende wind die de laatste jaren doorheen de Maghreb-landen waait.

De stimulans om de bestaande bilaterale banden te verstevigen en de samenwerking tussen beide landen te bevorderen, dient wellicht in dit perspectief te worden gezien.

BLEU-handel met Tunesië.

België is voor Tunesië de derde grootste investeerder, de 4de afnemer en de 5de leverancier. Het quartet Duitsland, Italië, Spanje en vooral Frankrijk vervolledigen de set van belangrijkste handelspartners.

Tunesië is de 2de belangrijkste Afrikaanse klant van de BLEU.

De BLEU-export naar Tunesië steeg gedurende de periode 1990-1992 gestadig van 9,2 mia BEF tot 10,2 mia BEF terwijl de import, over diezelfde periode gezien, toenam van 7,7 mia BEF tot 8,7 mia BEF.

De geaggregeerde Tunesische handelsbalans vertoont eveneens een oplopend tekort dat slechts gedeeltelijk wordt gecompenseerd door een positief transferen deviezensaldo. Deze deficitaire lopende rekening vormt echter geenszinds een problematisch scenario vermits het gros van de Tunesische import uitrustingsgoederen betreft.

Een verdere analyse illustreert op passende wijze het belang van de Tunesische markt voor België. Zo overstijgt de Tunesische import(vanuit België) per capita deze van alle andere Afrikaanse landen en met haar 5% importaandeel houdt België er een stevige marktpositie op na. Het linguïstisch equilibrium tussen beide landen speelt wellicht de rol van moderator in deze nauwe handelsrelatie.

Huidige economische conjunctuur en vooruitzichten.

De economische indicatoren laten toe een positieve balans op te maken van het herstel van de Tunesische economie, die in 1992 een nominale groei kende van 8.6%. Verbluffend is echter dat deze waarachtige relance gerealiseerd werd bij een inflatiegraad van slechts 5.5%. Op het ogenblik dat de wereldeconomie haar wonden likt, lijkt Tunesië daarentegen de vruchten te plukken van haar in 1986 gestart programma inzake economische hervormingen. Deze batterij maatregelen leidde tot opmerkelijke resultaten op het vlak van de invoerliberalisering en de investeringsfaciliteiten.

Het investeringsbeleid, gesteund op het off-shore systeem en diverse steunmaatregelen, heeft een positieve impact op het investeringsklimaat en transformeert Tunesië tot een ware attractiepool voor buitenlands kapitaal.

Doch de werkloosheid, die meer dan 15% van de beroepsbevolking treft, blijkt ook hier een van de grootste economische problemen te zijn. Het 8ste vijfjarenplan, dat de Tunesische groeiperspectieven

verder accentueert, en het 'partnership-agreement' in wording tussen de EG en Tunesië kunnen hier wellicht de nodige soelaas verschaffen.

Deze uitermate gunstige economische ontwikkeling biedt de Belgische ondernemer wellicht voldoende redenen voor een intensieve bewerking van de Tunesische markt.

Prof. dr. S. Loccufier
Pro-rector

Scipio achterna

Twee millenia geleden reeds verscheen Cicero in de Romeinse Senaat met in zijn opgeheven hand een olijf die nog de zelfde dag geplukt was in Carthago, waarmee hij aantoonde hoe nabij het huidige Tunesië wel is. Kort daarna vertrokken de Romeinse soldaten op verovering.

In de hedendaagse, meer vredelievende versie trekt een groepje jonge mannen en vrouwen, bij de start van hun carrière, op commerciële verovering. Zij behartigen met jong dynamisme en volwassen sérieux een opdracht voor rekening van een Belgische onderneming. Daarbij wordt, tegen minimale kost en bovendien meestal subsidieerbaar, een gamma van diensten aangeboden die elders in deze brochure worden toegelicht.

Ieder jaar organiseert de Initiatiefgroep Solvay INISOL een handelsmissie waarin een dozijn laatstejaars-studenten van de V.U.B.-Handelsschool Solvay, aan het einde van een vijfjarige praktijkgerichte opleiding, hun tanden zetten in

een opdracht die met heel konkrete resultaten moet worden afgerond. De vorige missies hebben voor vrijwel iedere opdrachtgever een nuttig en bruikbaar resultaat opgeleverd (ook al betekende dit in enkele gevallen een project maar beter niet aan te vatten of liever andere markten op te zoeken).

In 1991 verrichte de eerste INISOL-missie pionierswerk in het volop reformerende Moskou. Voor een tiental opdrachtgevers werd er gezocht naar nieuwe afzet, naar mogelijkheden voor produktie ter plaatse, en zelfs naar betaling van openstaande facturen. In 1992 werd Kuala-Lumpur (Maleisië) aangedaan: het sukses was overrompend. De klemtoon in deze groeipool was uitgesproken commercieel en de kontakten hebben geleid tot leveringen die in de honderden miljoenen frank lopen en de vestiging van een lokale produktie-eenheid om de vraag te kunnen beantwoorden. In 1993 trok INISOL naar Taipei (Taiwan), waar voornamelijk naar marktverkenning en naar betoelevering van Belgische ondernemingen werd gezocht. Opnieuw betoonden de opdrachtgevers zich tevreden met de meegebrachte inzichten, documentatie en kontakten.

Where North meets South...

Voor de missie in februari 1994 selecteerde INISOL, in samenspraak met de V.D.B.H., als bestemming Tunis, de industriële hoofdstad van de Oostelijke Mahgreb. Tunesië heeft handelsakkoorden met de E.G. waarvan de commerciële mogelijkheden hier nog onvoldoende worden ingeschat en die b.v. interessante formules van loonwerk toelaten.

De handel met dit land zal, mede daardoor, ongetwijfeld nog verder uitbreiding nemen. Tunis vervult overigens in toenemende mate een brugfunctie in de handel tussen Europa en geheel Noord-Afrika. De onderneming die wil uitvoeren naar deze regio, doet er verstandig aan eerst dàar een afzetpunt te zoeken. Bovendien zijn de voorspellingen van de economische groei en dus van de afzetmogelijkheden er gunstig. De handelstaal is Frans. Het industriële klimaat is er gunstig. Vraag en aanbod bieden er allebei interessante perspectieven voor de Belgische ondernemer: vooral de vraag naar 'westerse' produkten zit er in de lift, terwijl het aanbod er tegen derde-wereld kostprijs geschiedt. En toch zo nabij. Voor uitrustingsgoederen ligt er een markt weggelegd om van te dromen: het land bevindt zich volop in zijn industialiseringfaze.

Het ligt dus voor de hand dat ook deze zending weer konkrete en nuttige vruchten zal dragen voor de opdrachtgevende ondernemingen. Het loont stellig de moeite even verder te informeren naar de mogelijkheden. Al was het maar om, tegen een symbolische vergoeding, te kunnen kennis maken met het professionalisme en het dynamisme van de nieuwe generatie bedrijfsleiders.

Zoals de vorige gelegenheden, verzorg ik ook in deze handelsmissie de academische en 'protocolaire' begeleiding. Telkenjare word ik in die hectische weken vervuld met een glorieus gevoel van professionele voldoening: onze managementopleiding vormt professionals!

Prof.dr.W. Van den Panhuyzen
Hoogleraar
Centrum voor Bedrijfbeheer
Vrije Universiteit Brussel

Handelsmissie naar het Mahgrebland Tunesië.

Het is weer zover! Ook dit jaar organiseert de Initiatiefgroep Solvay INISOL een handelsmissie waarbij laatstejaars-studenten een opdracht voor rekening van een Belgische onderneming ten uitvoer zullen brengen. De missie richt zich dit jaar tot Tunis, de industriële en commerciële hoofdstad van Tunesië, en zal plaatsvinden van 16.02.1994 tot 26.02.1994.

Tunis, momenteel één van de meest open Afrikaanse landen, werd door de Feniciërs gesticht. De gunstige geografische ligging achterin de golf van Tunis, en de ligging nabij de belangrijkste versmalling van de Middellandse Zee, hebben ertoe bijgedragen dat de stad kon uitgroeien tot het voornaamste haven-en handelscentrum van de landstreek, zodat zij in de 13de eeuw werd verheven tot de hoofdstad van het land.

De missie wordt georganiseerd in samenwerking met de Vlaamse Dienst voor

Buitenlandse Handel (VDBH), l'Agence de Promotion de l'Industrie (API-Tunesie), de ASLK en Flanders Travel. Vanuit academische middens genieten we de steun van rector, Prof. R. Dejaegere, pro-rector, Prof. S. Loccufier en decaan Prof. M. Despontin.

Prof. W. Van den Panhuyzen, directeur van het centrum voor bedrijfsbeheer, zal zoals de voorbije jaren zorgen voor de academische begeleiding van de handelsmissie.

Het onbezoldigd optreden van de studenten omvat marktprospectie, opsporen van handelspartners en benaderen, enz...

De studenten bereiden hun opdracht grondig voor in België om gedurende een tiental dagen ter plaatse efficiënt te kunnen werken. In Tunis zullen de studenten eveneens kunnen rekenen op de medewerking van API-Tunesie met betrekking tot de contacten met de ondernemingen in Tunesië. Ook genieten we de steun vanwege de ASLK i.v.m. gunsttarieven documentair krediet, het openen van een verzamelrekening ten einde de kostprijs van de internationale betalingen te temperen, telefoonpermanentie i.v.m. financiële problemen,...

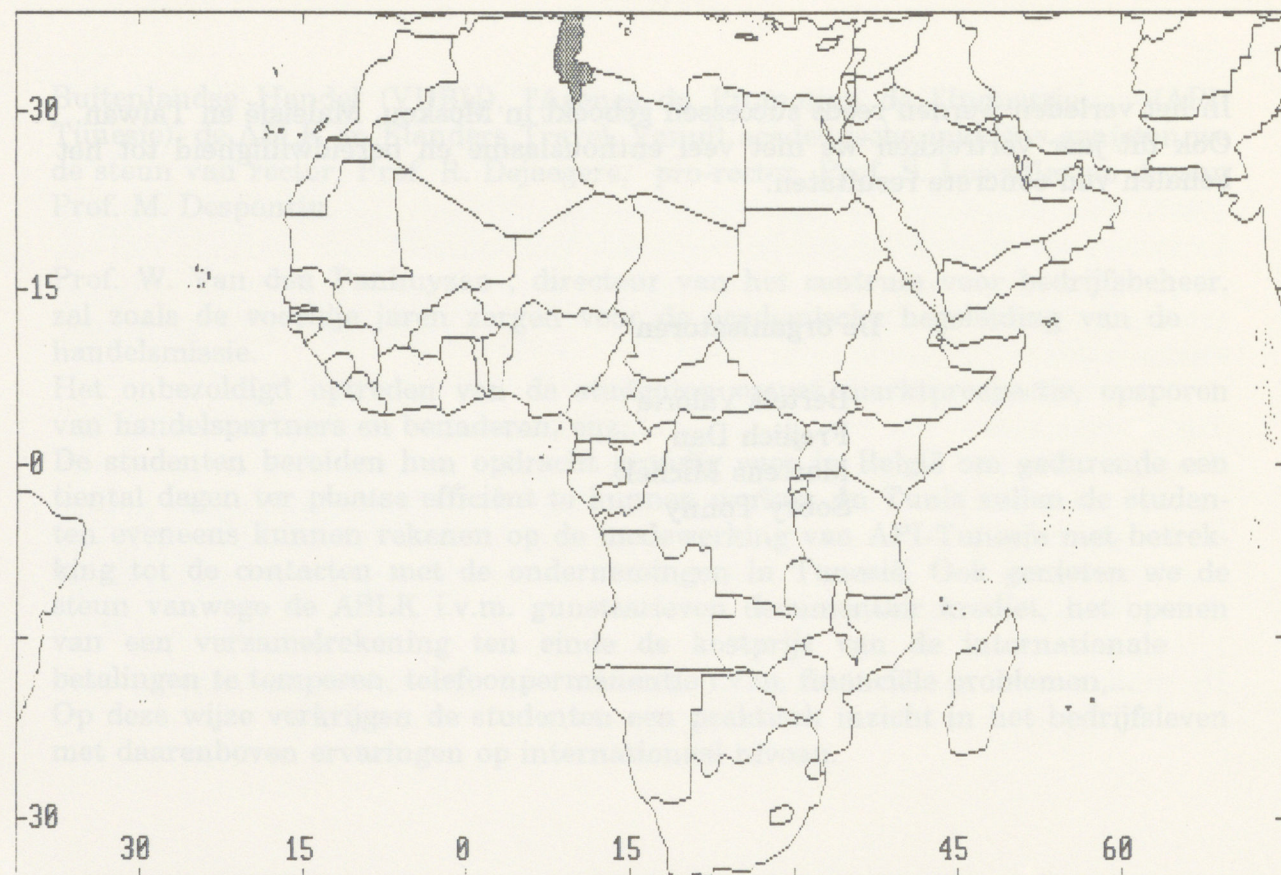
Op deze wijze verkrijgen de studenten een praktisch inzicht in het bedrijfsleven met daarenboven ervaringen op internationaal niveau.

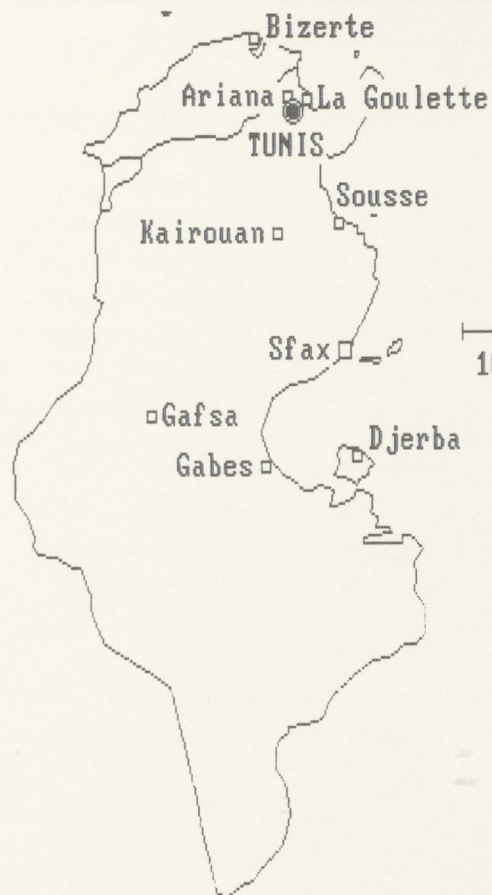
In het verleden werden reeds successen geboekt in Moskou, Maleisië en Taiwan. Ook dit jaar vertrekken we met veel enthousiasme en bereidwilligheid tot het behalen van concrete resultaten.

De organisatoren

Bertels Valérie
Frejlich Dan
Martens Michel
Sobry Tonny

TUNISIA





TUNISIA

Population

8.3 Million

Area (sq km)

163,610

City Population

□ Over 1,000,000

□ Over 500,000

□ Over 100,000

□ Under 100,000

● Capital



Vrije Universiteit Brussel
Inisol - Secretariaat Handelsschool Solvay
Pleinlaan 2-1050 Brussel
Tel. 02/641.22.86 - Fax. 02/641.36.45
641.21.31