

INFORMATIONS PRATIQUES

- Destination:** Bogotá - Colombie
Date: du 1 mars 2019 - 23 mars 2019
Prix: €3.250 (Inisol n'est pas soumis à la TVA).
Frais de logement et de déplacement inclus.

CONTACT



Inisol

Vrije Universiteit Brussel
Secrétariat ESP
Boulevard de la Plaine 2
1050 Brussel



02/629.38.58



www.inisol.com



handelsmissie@inisol.com



Inisol



InisolVub



InisolVub



Inisol_YUB



Deloitte.



COLOMBIA: BOGOTÁ
MISSION COMMERCIALE 2019

Inisol

Initiative Group Solvay, est une organisation d'étudiants en Master d'Ingénieur de Gestion à la "Solvay Business School" à l'université libre néerlandophone de Bruxelles (Vrije Universiteit Brussel). Chaque année depuis 1991, Inisol organise annuellement une mission commerciale dans un pays où l'économie est en pleine croissance. Durant trois semaines, une vingtaine d'étudiants en dernière année de Master effectuent, sur base individuelle, une tâche spécifique pour les organisations participantes. Tout cela sous une supervision académique intense.

Qui? Conseils et soutiens

L'équipe qui est en charge de l'organisation de cette mission commerciale est constituée d'ingénieurs commerciaux hautement motivés qui sont sous la supervision académique du Prof. Dr. Michaël Dooms. Prof. Dooms a lui-même participé à la mission commerciale durant ses études. Cette édition sera la onzième mission qu'il supervise. Il est assisté par son équipe composée de Bruno Moeremans et Magali Geerts. Ils ont également participé à la mission commerciale étant étudiants et ils ont ainsi de l'expérience dans la supervision de la mission commerciale.

La supervision académique offre aux étudiants une assistance tout au long de la préparation et de l'exécution de la mission, ainsi qu'un soutien sur place. De plus, nous collaborons entre autres avec Flanders Investment & Trade, l'Ambassade belge et l'Agence pour le Commerce Extérieur afin de bénéficier d'avis des professionnels et de leurs divers contacts dans la région. En outre, on prend contact avec des Solvay Alumni sur place afin de nous procurer des contacts supplémentaires. Les questions pratiques telles que l'hébergement, le transport local, la communication, les rendez-vous, etc. seront, dans la mesure du possible, prises en charge avant le départ de sorte que nous puissions commencer à travailler dès notre arrivée.

Où? Lieu

Les dernières missions se sont déroulées au Kenya (2018), en Indonésie (2017), en Malaisie (2016), en Chine (2015), au Kenya (2014), en Colombie (2013), en Turquie (2012), au Vietnam (2011), en Indonésie (2010) et en Chine (2009). Cette année Inisol a opté pour redécouvrir le marché Colombien. En mars 2019, cette mission ira à Bogotá, la capitale de la Colombie. Depuis 2012, la Colombie a conclu plusieurs accords de libre-échange qui ont désormais accès à un marché de près de 1,2 milliard de personnes.

Grâce à l'accord commercial entre l'Union européenne et la Colombie les opportunités pour les entreprises belges se sont multipliées. La Colombie est aujourd'hui un marché prometteur pour les entreprises belges. Selon les estimations à court terme

pour la Colombie, une croissance de 3,3% est prévue pour 2019, elle passera à 3,6% en 2020. Ces résultats sont conformes au potentiel de croissance de la Colombie.

Pourquoi? Votre Motivation

Participer à la mission de commerce peut être utile pour votre entreprise pour diverses raisons. Vous pouvez découvrir un nouveau marché ou élargir votre réseau existant.

Quand? Période

La mission de commerce se déroule durant le deuxième semestre académique mais la préparation de cette mission a débuté bien avant. Cette année la mission se déroulera du 1 mars au 23 mars 2019. Le rapport définitif sera rendu à l'entreprise, au plus tard, huit semaines après le retour. On demande aux entreprises intéressées de se manifester au plus tard pour le 7 décembre 2018. Les demandes seront traitées selon l'ordre d'arrivée, autrement dit: first come, first served.

Comment? Procédure

Notre formule est très simple. Dans notre brochure vous trouverez toutes les étapes détaillées de la procédure (disponible en néerlandais). La première phase consiste à trouver, pour chaque étudiant, une entreprise intéressée à participer. Ensuite, l'étudiant en Belgique sera minutieusement informé des objectifs de l'entreprise pour laquelle il va exécuter la mission. La description précise des objectifs se fera en concertation avec un représentant de Flanders Investment & Trade. Durant la deuxième phase, deux à trois mois avant le départ, l'étudiant prépare sa mission en détail. L'étudiant assigné devra faire des recherches au préalable afin d'être efficace dès son arrivée. Pour faciliter son travail, votre entreprise peut éventuellement lui fournir une formation. Cette formation devra être prise en charge par l'entreprise elle-même.

La troisième phase comprend la mission commerciale sur place. Les étudiants arrivent le 1 mars 2019 en Colombie pour l'exécution des différents projets sur place. La mission commerciale dure 3 semaines, dont quinze jours effectifs de travail. Durant cette période, tout sera mis en œuvre pour que les entreprises participantes puissent suivre l'avancement des projets, entre autres par e-mail, chat (conférence en ligne) ou encore par téléphone.

Durant la quatrième et dernière phase, chaque étudiant rédige un rapport final, avec une attention particulière pour les résultats du projet sur place. Une première version du rapport sera rendue au plus tard quatre semaines après le retour. Le rapport final sera rendu au plus tard huit semaines après le retour et la soutenance orale aura lieu douze semaines après le retour.